

# Textiles

Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E

CAI  
IST 1  
- 1992  
T28

3 1761 11765017 6



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-6429

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel.: (403) 668-4655  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 208D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 954-6436

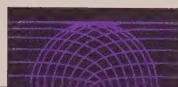
For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

**Canada**



CAI  
IST 1  
- 1991  
T28



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## TEXTILES

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

## Structure and Performance

### Structure

The Canadian textile industry is composed of two major groups: producers of primary textiles, including man-made fibres and filaments, yarns, and broadwoven as well as broad-knitted fabrics; and producers of textile products (excluding clothing) such as carpets and rugs, canvas goods, narrow fabrics, household products of textile materials, non-woven fabrics, hygienic textile articles, and miscellaneous textile products.<sup>1</sup> Dyeing, printing and finishing processes associated with yarn and broad fabric production are part of the primary textiles group, while commission or contract textile dyers, printers and finishers are part of the textile products

group. Other products of the textile industry are coated fabrics, tire cord fabrics and linoleum floor coverings.<sup>2</sup>

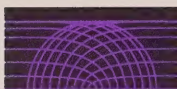
Textiles are products derived from the processing of man-made or natural fibres to form yarns, fabrics and a wide range of end products. Most types of man-made fibres and filaments, derived from petrochemicals or modified wood pulp, are produced in Canada. Natural fibres — cotton, silk, flax and to a large extent wool — are not domestically available and must be imported. The products of the textile sector are used by over 150 industries of the Canadian economy, including the apparel, home furnishings, automotive, health, engineering and construction, mining, fishing and forestry industries.

In 1989, the Canadian textile industry consisted of some 1 105 establishments, providing employment

<sup>1</sup>Statistics Canada, in its *Standard Industrial Classification, 1980*, designates the sectors producing these goods as major group 18, primary textile industries, and major group 19, textile products industries.

<sup>2</sup>These products are designated by Statistics Canada as SIC 3993, floor tile, linoleum and coated fabric industry.





to an estimated 62 330 workers, with shipments worth \$6.9 billion. Primary textiles accounted for 216 establishments, 45 percent of total industry shipments and 43 percent of employment. Textile products (excluding carpets and rugs) accounted for 848 establishments, 40 percent of shipments and 48 percent of employment. Carpets and rugs accounted for 41 establishments, 15 percent of shipments and 9 percent of employment. The textile industry accounted for 2.7 percent of the gross domestic product for all manufacturing in 1989.

The Canadian textile industry supplies three major downstream markets: an estimated 35 percent of total production (based on cumulative fibre weight) is used in apparel manufacturing; 45 percent is used in the production of household products such as upholstery, carpets, towels, bedding and curtains; and 20 percent is used in industrial applications and includes products such as netting, tire cord fabrics, paper-makers' felts, surgical products, protective wear, reinforcement components of engineered composite materials and geotextiles for environmental conservation purposes.

Some subsectors of the textile industry are more concentrated than others. The aggregate value of shipments of the top 7 percent (73 establishments) of all textile firms, each with more than 200 workers, accounts for 50 percent of all textile shipments. In the primary textiles group, virtually all of the Canadian production of man-made fibres and filaments is carried out by seven corporations (six of which are foreign-owned); the value of the aggregate shipments of these seven corporations represents approximately 25 percent of the group's total. The value of yarn spinning, fabric formation and finishing shipments of four other firms accounts for a further 26 percent. In the textile products group, there is a high degree of ownership concentration in the production of bed sheets, pillowcases and towels. In the carpet and rug subsector, the aggregate shipment value of four companies represents nearly 55 percent of all Canadian carpet shipments.

The Canadian textile industry is highly modernized and capital-intensive. Establishments in primary textiles are relatively large, with greater economies of scale than those in textile products. There is a significant degree of vertical integration in the primary textiles group, with some major producers spinning their own yarn from purchased fibres and then forming, dyeing and finishing the fabrics. Other producers specialize in only one or two manufacturing processes such as fabric formation, purchasing their yarn requirements from domestic and foreign sources.

The degree of capital intensiveness and vertical integration varies widely within the highly diversified textile products group. The carpet and rug subsector has a capital-intensive structure that parallels the one found in the primary textiles

group, with most major producers vertically integrated to include yarn, carpet construction and dyeing as well as finishing processes. While products such as non-woven fabrics, hygienic textile articles and tire cord fabrics require very sophisticated machinery, others such as drapery and curtains use labour-intensive cut-and-sew operations that are more akin to apparel manufacturing but are less complex. Dyers and finishers either provide their services on a commission basis to other textile producers or purchase their own fabrics for further processing. In the latter case, they tend to rely heavily on imported greige (unfinished) fabrics, as most Canadian fabric manufacturers, with whom they compete directly, are integrated to produce largely finished fabrics.

Historically, the Canadian textile industry has attracted a significant level of foreign investment in the primary textiles group, whereas foreign investment in the textile products group has been more limited. In the production of man-made fibres, filaments and fabrics, foreign-controlled firms account for about 60 percent of all primary textile shipments. In the carpet and rug subsector, foreign-controlled companies account for approximately 30 percent of all carpet shipments. Conversely, at least five major Canadian-owned firms control foreign manufacturing facilities whose aggregate shipments of foreign production represent about 18 percent of the value of all textile shipments by domestic producers in Canada.

Most textile production occurs in small urban communities with abundant water resources and a stable labour supply. According to industry data for 1986, the last year for which complete data are available, some 39 percent of textile establishments were located in Quebec, 39 percent were in Ontario and the remaining 22 percent were distributed among the other provinces. Accurate regional data for the industry are difficult to compile because many statistics are confidential. However, in 1986, Quebec accounted for 49 percent of industry employment and 51 percent of the value of all textile shipments, and Ontario contributed 43 percent of both, while the other provinces shared in 8 percent of employment and 6 percent of shipments.

## Performance

In 1989, domestic textile manufacturers supplied about 66 percent of the Canadian textile market, down from an average of 70 percent throughout the early and mid-1980s; imports constituted the remaining 34 percent (Figure 1). This loss in domestic market share is attributed in part to the increased penetration of imports from low-wage countries whose goods have a significant price advantage in the Canadian market. The erosion of domestic market share is also attributable to the elimination of certain products



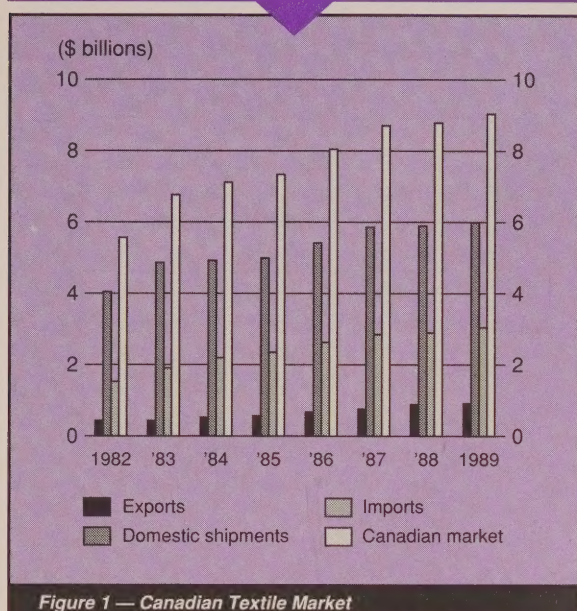
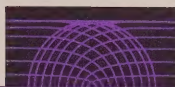


Figure 1 — Canadian Textile Market

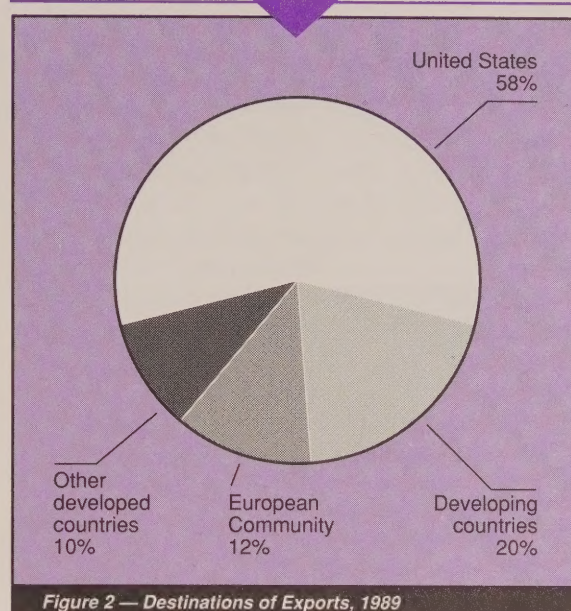


Figure 2 — Destinations of Exports, 1989

from domestic production following the rationalization efforts of some producers.

Domestic producers currently supply about 59 percent of the Canadian market for primary textiles in value terms. Domestic knitters, however, accounting for about 8 percent of all primary textiles shipments, supplied 76 percent of the Canadian market for knitted fabrics in 1989.

In the textile products group (excluding carpets and rugs), domestic producers accounted for 69 percent of the Canadian market in 1989. The subsectors within this group face varying levels of competition from imports. Some producers in this group serve local markets where import competition is not severe (fashion home furnishings, for example). Others produce textile goods such as bed sheets, pillowcases and towels that lend themselves to mass production worldwide and consequently face much stronger import pressures, particularly from low-wage sources. On the other hand, domestic producers of certain specialized textiles, such as those used in hygienic products and technical applications, have the opportunity to reduce their dependency on the relatively small Canadian market by tapping sizable international market niches for their products.

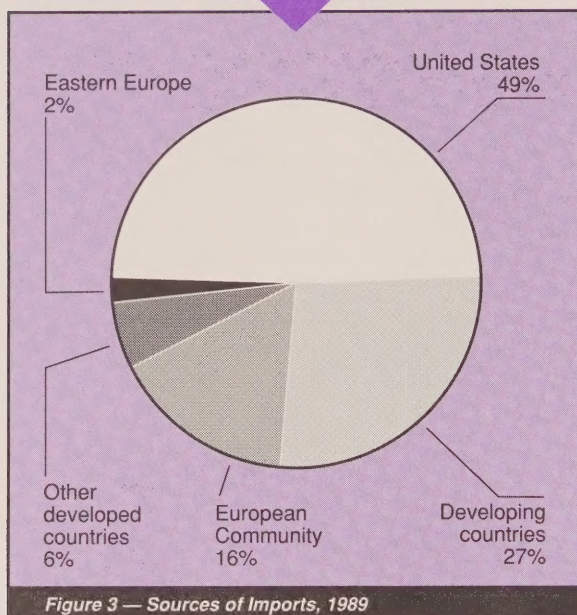
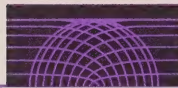
As for carpets and rugs, domestic producers accounted for 78 percent of the value of the Canadian carpet market in 1989, down from 89 percent in 1988. Despite having enjoyed record sales due to strong economic growth and a booming house construction market between 1985 and 1989, the

carpet industry, well furnished with state-of-the-art equipment, continued to be plagued by excess capacity and less than optimum production efficiencies. The loss of domestic market share is linked to stronger competition from U.S. carpet producers who are more actively exploring new export opportunities in the Canadian market.

The export share of Canadian shipments rose in value from 9.6 percent in 1982 to 13.2 percent in 1989. This growth is expected to continue over the next few years as Canadian producers improve their competitiveness in product price, quality and service on a global basis. The leading areas are man-made fibres, filament yarns, carpets and coated fabrics. In 1989, Canadian textile exports, valued at \$914 million, were destined 58 percent to the United States, 12 percent to the European Community (EC), 14 percent to Asia and 16 percent to other foreign markets. (Figure 2 shows the destinations in terms of developing and developed countries.)

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) has motivated Canadian textile firms to seek new export opportunities in the more accessible and much larger U.S. market. As a consequence, exports to the United States as a share of total export value rose to 58 percent in 1989 from 40 percent in 1982. For example, carpet and rug exports to the United States composed 61 percent of all carpet exports in 1989, up from 31 percent in 1982. This gain has partly compensated for declining carpet sales in other export markets, particularly





Australia, where Canada lost its tariff preference in 1982. Carpet exports represented 10 percent of all Canadian textile exports in 1989. Overall, prohibitive tariff and non-tariff factors in some foreign markets continue to hamper the exporting efforts of Canadian textile producers.

Over 70 percent of the total value of textile imports into Canada originates in other developed countries, the United States being the leading supplier (Figure 3). The remainder originates from low-wage countries. Among those, the newly industrialized economies of the Republic of Korea, Hong Kong and Taiwan are the leading suppliers.

To maintain their viability in an increasingly competitive domestic and international textile market, many Canadian producers have adopted aggressive strategies aimed at achieving productivity gains through modernization by incorporating leading technologies at all levels of textile production. Greater profits generated by strong sales performance throughout the mid-1980s enabled many textile producers to increase their capital investments in new machinery and equipment. In some cases, new equity issues also helped finance investments. Between 1982 and 1989, capital expenditures rose by 10 percent per year on average, reaching \$309 million in 1989 alone, with total new investment by the industry exceeding \$1.9 billion over the period. Greater automation and computerization of many manufacturing and control functions contributed to productivity gains of some 4.3 percent annually (based on gross domestic product per person-hour worked).

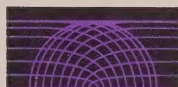


As a consequence of this shift in the capital-labour ratio for textiles, employment has remained static, despite steady growth in other areas of the industry (Figure 4). Although employment increased by more than 3 600 workers between 1982 and 1983, any fluctuations since have been minor. Meanwhile, the increase in total shipments in constant 1981 dollars was 2.6 percent annually.

Capacity utilization in 1989 was approximately 94 and 83 percent for primary textiles and textile products, respectively, compared with averages of 93 and 91 percent recorded in the previous three-year period. While the capacity utilization level for primary textiles has not shifted significantly, the pronounced drop for textile products is due in part to an erosion of domestic market share resulting from a deeper penetration of the Canadian market by imports of towels, bed sheets, pillowcases and carpets.

Throughout the past decade, the after-tax profit on capital employed in the textile industry either approximated or surpassed the all-manufacturing average. In 1987 (the latest year for which data are available), the after-tax profit on capital reached 10.9 percent, compared with 8.0 percent for all manufacturing; the after-tax profit on total income was 4.7 percent for all textiles, compared with 4.4 percent for all manufacturing; and the long-term debt-to-equity ratio reached 16.2 percent for all textiles, compared with 23.3 percent for all manufacturing. A 1.7 ratio of current assets to current liabilities in the same year indicates that textile companies were generally quite liquid.





## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

Continued investment by the industry in state-of-the-art machinery and equipment, the development of increasingly more flexible manufacturing plants that can respond readily and economically to changing consumer demands and, in some subsectors, a rationalized industry structure and increased plant economies of scale comparable with those of U.S. producers are the main strengths fortifying the Canadian textile industry's ability to compete with its counterparts in both industrialized and developing countries.

Where weaknesses do exist, they can be found in factors such as additional costs due to the climate and geography of the country and the small size of the Canadian market as well as less than full exploitation of economies of scale owing to overdiversification of product styles. Additional weaknesses include an overdependence on the Canadian apparel industry, fragmentation in certain subsectors and a slow rate of technological advance in others.

The industry restructuring that has occurred in several industrialized countries over the past decade has been increasingly market-driven and aimed at productivity improvements and greater flexibility in production. While some countries, particularly the United States, have a few very large establishments, the current average plant sizes in Canada are generally similar to those in other industrialized countries. Yarn and fabric producers, for example, are equipped with the same basic modern equipment as their counterparts in other industrialized countries, but have not been able to develop the same economies of scale because of the limitations of a small domestic market and a lack of strong export performance.

In Canada, the strong economic growth during the mid-1980s fortified the financial position of many textile producers, enabling them to boost their investments in modernization and to keep on the leading edge of technological advances. Manufacturers of man-made fibres and filaments, largely North American multinational enterprises, have been successful in achieving significant improvement in economies of scale through rationalization and product specialization. However, in carrying out this task, the range of possibilities open to these manufacturers was limited by the worldwide excess capacity in some product lines. One of the costs of achieving these higher economies of scale was the loss of domestic production of such lines as acrylic fibre as well as triacetate and certain polyester filament yarns.

The rationalization also undertaken by some woven fabric manufacturers allowed them to lengthen production runs and lower production costs in certain lines, thereby

making those products more cost-competitive with imports. In some instances, the level of viable minimum orders rose beyond the practical needs of many Canadian apparel manufacturers, some of whom then turned increasingly to foreign sources for small orders of fabrics that competed directly with domestically produced fabrics. Canadian fabric producers, specialized dyers, finishers and converters also started importing greige woven apparel fabrics that could no longer be made in small orders as economically in Canada.

This internal restructuring of primary textile producers, which also occurred in the textile products group to a lesser extent, created internationally rationalized and highly concentrated production units and established leadership positions for some companies in selected products. It also enabled them to strengthen their strategic planning, market research and customer services at domestic and international levels. This high degree of specialization has significantly strengthened the abilities of these companies to meet strong and growing import competition. Meanwhile, manufacturers who continued to rely heavily on demand from the domestic apparel industry were gradually adopting technologies that facilitated more economical production of a greater diversity of products in smaller quantities and quick response to customers' needs.

For knit fabrics, the low labour content and the versatility of knitting technology, which can accommodate the economic production of a wide variety of fabric styles in small lots, strengthens this subsector's ability to serve the small Canadian market, despite growing competition exerted directly by knit fabric imports from the United States and indirectly by knit apparel imports from low-wage countries. It is a highly fragmented subsector, however, and few knitters are vertically integrated to include in-house fabric dyeing and finishing. Although most of these producers remain dependent on outside services, few have nurtured strong linkages with independent processors to enhance product development and client service. Furthermore, most producers remain locked into their traditional domestic market shares, largely shying away from export opportunities, because they lack exporting knowledge or sufficient volume production to serve a larger market.

In carpet and rug production, the capacity of the equipment (tufting) required to produce a broad range of carpet styles exceeds the requirement of the domestic market. This overcapacity, although negative within the confines of the small Canadian market, would facilitate large-volume production in an expanded market.

Technologies used in the production of home furnishing textiles (excluding mass-produced products such as towels and bedsheets) have evolved slowly and are labour-intensive.





There has been less need for larger-scale plants in Canada, partly because these products are custom-made or cater to specialized, narrow niches in a small national market and even smaller local markets.

Some Canadian firms have acquired production units outside Canada while investment in the Canadian textile industry has remained a viable option for foreign investors. While ownership in itself has not severely affected the structure of the textile industry, manufacturers with branch plants dispersed in Canada and the United States have in some instances consolidated their production as one means of improving their production efficiencies and international competitiveness.

Two recent developments may serve to strengthen the supplier/buyer relationship and to provide new competitive advantages through textile/apparel co-operative arrangements. To improve their competitiveness against apparel from low-wage sources, Canadian apparel manufacturers are placing more emphasis on quick response to fill retailers' orders, based on their proximity to their customer base. Apparel producers are therefore seeking ready access to a wide variety of fabrics in smaller quantities and at reasonable prices. New technologies and micro-electronics applications are emerging to facilitate greater flexibility in textile processes and more economical domestic production of a larger assortment of fabrics in smaller lots. Thus Canadian textile producers, through co-operative arrangements, can share both the challenges and the benefits of the apparel industry's market-oriented strategies.

### Trade-Related Factors

The elements of international trade policy that relate to textiles include import quotas, tariffs, and rules and disciplines under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) to cover issues such as dumping, countervailing and safeguard measures. World trade in textiles and clothing is governed by the Multifibre Arrangement (MFA), an international arrangement within the framework of GATT, but with some departure from GATT principles.

To ensure that textile trade between developed and low-wage countries proceeds in an orderly manner, the MFA permits the negotiation of bilateral arrangements to restrain imports in cases of serious injury. The proportion of total Canadian textile imports governed by bilateral arrangements is currently 10 percent (by value), although this proportion rises to an estimated 25 percent when referring to textile imports for apparel manufacture. The appendix on page 17 shows which countries have various types of source restraint agreements with Canada. The bilateral arrangements also govern 75 percent (by value) of apparel imports into Canada, which is important to the Canadian textile industry because

domestic apparel manufacturers constitute a major market for Canadian-made fabrics. While the MFA provides a means of addressing import trade issues involving participating countries, newly emerging supplier countries are constantly introducing additional competitive pressures in the Canadian market.

On 31 July 1991, the MFA was extended to 31 December 1992. Its future constitutes an important part of the discussions at the Uruguay Round of multilateral trade negotiations (MTNs) under the GATT. The overall objective of the Uruguay Round is to reduce the levels of tariff and non-tariff barriers for all goods and services. This round of talks is the first to put both tariff and quota protection for textiles and clothing on the same agenda for trade liberalization. If consensus is reached, it is possible that the MFA will be phased out and that the textile and clothing sectors will be integrated into the GATT. In this event, the timing and transitional measures will be crucial to the Canadian textile industry.

Canada maintains relatively higher tariffs on textiles from countries having Most Favoured Nation (MFN) status with Canada than most developed countries (see accompanying table). U.S. and EC tariffs are generally lower than Canadian tariffs, but not in all cases; the U.S. tariff for wool fabrics, for example, is 40 percent while the equivalent Canadian rate is 25 percent. Such rates have impeded Canadian exports of these products to the United States, but both are due to drop to zero by 1998 under the FTA.

**Average MFN Tariffs for Textiles, 1988**

(percent)

	Canada <sup>a</sup>	United States <sup>a</sup>	European Community <sup>b</sup>	Japan <sup>b</sup>
Carpets	20.0	7.6	14.0	9.6
Fabrics	19.3	12.9	10.6	8.1
Fibres	2.5	4.6	1.3	0.5
Yarns	12.5	9.5	7.3	5.9

<sup>a</sup>f.o.b. (free on board) basis.

<sup>b</sup>c.i.f. (cost, insurance and freight) basis.

Sources: Canadian International Trade Tribunal and ISTC estimates.

Reflecting its more selective production base, Canada to a limited extent applies the General Preferential Tariff (GPT) rates within the framework of the General System of Preferences, which confers preferential tariff treatment to certain developing countries. Canada applies the GPT rates





to a number of textile and clothing items, most of which are not made domestically in the precise specifications required. Other major developed countries, however, exclude most textiles and clothing from the GPT. Introduced in 1974 as a temporary part of the Canadian tariff structure for a 10-year period, the GPT has since been extended.

Under the FTA, which came into effect on 1 January 1989, all tariffs on eligible Canadian and U.S. textiles and apparel traded between the two countries were either eliminated immediately or scheduled to be phased out in five or 10 equal, annual stages, depending on the product, the majority being extended over 10 stages. The FTA allows interested parties with manufacturing interests to petition for accelerated tariff elimination for specific items. Following the first public call for proposals in 1989, bilateral consultations involving government and industry advisory groups were conducted for those requests enjoying broad industry support in both countries. An agreed package, announced in November 1989 for implementation on 1 April 1990, allowed for immediate tariff elimination on highly specialized fibres, filaments and yarns not produced in Canada. One decision with important implications involved an FTA anomaly that had called for tariff elimination in five stages (rather than 10) on upholstered furniture but retained a 10-stage tariff phase-out schedule for upholstery fabrics. Canadian furniture manufacturers feared that they would be at a disadvantage relative to their main U.S. competitors because of higher Canadian tariffs on the imported U.S. fabrics that they use in their furniture. Now they have approval for a five-stage schedule of tariff elimination on most woven upholstery fabrics.

The rules of origin under the FTA for textiles and clothing require a certain amount of Canadian and/or U.S. content (including both local purchasing and local production) in a product if it is to qualify for FTA tariff rates. If these content requirements are not met, regular MFN rates of duty apply. While there is no reference to a minimum value-added percentage, textiles and clothing must undergo specific production processes in Canada and/or the United States to qualify for FTA rates of duty. These are defined in the rules by reference to changes in tariff classification. For example, most woven or knitted fabrics have to be made in Canada or the United States from yarns produced in Canada or the United States to qualify. As a transitional adjustment, however, the FTA allows for a temporary exception to these rules, which is scheduled to expire at the end of 1992, that allows a limited volume of non-wool fabrics as well as made-in-Canada textile articles produced from yarns imported from third countries to qualify for FTA rates of duty when exported to the United States. The annual allowed volume, known as the tariff rate quota, is 25 million square metres. No reciprocal

exemption has been negotiated for products of the U.S. textile industry exported to Canada.

Current customs practice enables Canadian and U.S. textile manufacturers using imported input materials to claim a refund of any duties paid on these materials if the finished goods are subsequently exported. This practice is known as "duty drawback." Under the FTA, duty drawback will continue to be allowed until 31 December 1993 whether or not the exported finished goods qualify for preferential tariff access. Beyond 1993, duty drawback will be available only on finished goods exported to countries other than the United States. However, duty drawback will continue to be allowed for materials imported from the United States and used in goods produced in Canada that are then exported to the United States for the 10-stage FTA tariff phase-out period, during which time duties are still payable but at a reducing rate. The same condition applies in the United States.

The FTA rules of origin and the duty drawback provisions are both expected to encourage North American companies to buy North American textile materials and to ensure that both Canadian and U.S. textile producers benefit from the FTA.

On 22 March 1988, the federal government announced a three-part program of tariff relief measures designed largely to strengthen the competitive position of the Canadian apparel industry. The first part was a tariff reduction or elimination on imports of 13 specialty fabrics and yarns. The second part was the introduction of duty remission programs covering denim fabrics, woven outerwear fabrics, finished outerwear, and girls' and ladies' blouses and shirts, in addition to the extension and modification of an existing tailored-collar shirt duty remission program.

The third part was a plan to reduce textile tariffs to levels comparable with those of other industrialized countries. This plan has been examined by the Canadian International Trade Tribunal (CITT), which conducted a public inquiry involving some 500 firms and industry associations. Its report, released in March 1990, advised the federal government on a level and pace of reductions that would maximize the economic gains to Canada without causing undue hardship to domestic suppliers of textiles. The CITT recommended a simpler rate structure and a gradual drop in textile tariffs over a period of up to nine years, commencing in 1991 and averaging 26 percent overall, that would leave many products with slightly more tariff protection than their U.S. counterparts and significantly more than those in the EC or Japan. No tariff reductions were recommended for carpets, bed and bathroom linens, canvas products and some cotton and wool fabrics. Sensitive to the implications of the changes occurring at the international level, the federal government stated that a response to the CITT report would be made at a later date in the broader context of





overall textile and clothing trade policy and integrated with the decisions resulting from the Uruguay Round of the MTNs.

The objective of the third part of the federal program is to ensure that Canadian companies using substantial amounts of imported textile materials can compete on an even footing with their foreign competitors, particularly those from industrialized countries. Pending the government's response, Canadian textile producers are being challenged by the CITT recommendations to improve the competitiveness of the products that they supply to downstream users of textiles in the domestic market.

Outside the context of the CITT report, the federal government is studying requests for the elimination of tariffs on more than 100 textile products that textile users claim are not made in Canada. In addition, the federal government has expressed its intent to ask the CITT to study the costs and benefits of a tariff relief program for outward processing (partial external manufacturing) and its possible effect on existing employment. In both studies, it is expected that the potential impact on textile producers in Canada will be a major consideration.

Preferential procurement practices in Canada and the United States act as non-tariff barriers. Eligible contracts over C\$238 000 are currently open for tender to countries that are signatories to the GATT Agreement on Government Procurement. The threshold for tenders between Canada and the United States, however, was lowered to C\$33 000 under the FTA, all other provisions of the GATT agreement remaining the same. However, access to U.S. defence procurement continues to be prohibited to Canadians under U.S. legislation. As a result of the FTA, a Procurement Review Board empowered to receive complaints, conduct investigations and resolve compliance problems came into existence in Canada on 1 January 1989, paralleling a similar organization in the United States.

### **Technological Factors**

Within the past 15 years, the textile industry has become increasingly capital-intensive. Technological improvements carried out by machinery manufacturers worldwide are available to all users as soon as they become commercially viable. Canadian textile producers are quick to adopt available new technologies and are increasingly shedding their traditional reluctance to engage heavily in applied product/process research and development (R&D).

Major breakthroughs in textile technology occurred approximately two decades ago with the introduction of open-end spinning and shuttleless looms. A decade later, substantial changes were made in knitting machinery. In the 1980s, technological advances focused on increased speeds and more efficient use of existing technology through

computerization. Recent developments are centred more on versatility and product quality, with the incorporation of micro-electronics into manufacturing and distribution functions being a key factor. The integration of computer-aided design and computer-aided manufacturing (CAD/CAM) systems and computerized management information systems (MIS) with product development, production control and quality monitoring is enabling manufacturers to reduce lead times, provide shorter production runs more economically, improve quality and ultimately facilitate new quick response strategies.

In Canada, the primary textiles group as well as the carpet and rug subsector are equipped with up-to-date technology and are as modern as their counterparts in developed and newly industrialized countries. In contrast, there has not been the same pace of technological advancement worldwide in the miscellaneous textiles subsector of the textile products group, a large part of which has remained relatively labour-intensive.

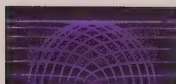
There have been impressive advances, however, in the production of "technical" or "engineered" textiles for industrial applications. Some Canadian textile producers have discovered new avenues of growth through their creative applications of textiles in non-traditional areas such as concrete reinforcement, ground stabilization and composite materials where market requirements are more exacting in terms of the quality and rigidity of specifications. Globally, the displacement of conventional materials by textile components in industrial product development is presenting new challenges to the textile industry in this rapidly growing market.

### **Other Factors**

Technological change, shifting product demands and disruptions due to ongoing restructuring and rationalization have created a difficult climate, yet one full of new and rewarding career opportunities for the work force of the textile industry. As textile manufacturing becomes more sophisticated and technologically based, employees are being challenged to upgrade their knowledge and skills and to participate more fully in the development and growth of the industry. There has been no organized effort to address the need for technical training, new skills development and a higher level of education in textiles for Canadian managers and workers. As a result, Canadian producers are facing potential shortages of skilled labour and professional managers. Furthermore, the textile industry, often portrayed as a sunset industry with few advancement opportunities, is experiencing difficulty in attracting people, particularly students entering post-secondary educational institutions, to textile-oriented careers.

These problems are occurring at a time when strategic competitive advantages can be gained through sound human





resource development. Yet, while three universities do offer textile programs, graduates seldom enter the production end of manufacturing. The closure of the full-time technical textile program at Mohawk College in Hamilton, Ontario, in 1989 left only one technical college in Canada, the CEGEP (*Collège d'enseignement général et professionnel*) at Saint-Hyacinthe, Quebec. Consequently, technical training continues to be done mainly on the job.

In the face of a limited educational base, the Textile Technology Centre (TTC), in association with the CEGEP of Saint-Hyacinthe, opened in 1987, with the long-term objective of becoming an important Canadian centre for textile training, testing and R&D in Canada. Furthermore, in response to strong industry demand following the demise of its full-time program, Mohawk College resumed part-time studies in the fall of 1990 with a full complement of students drawn from the textile industry. The TTC and Mohawk College as well as other interested groups are expected to play a pivotal role in the development of an academic and scientific culture conducive to the advancement of textile production and technology in Canada.

On a broader scale, industry, labour and government have been drawn together to address the inadequacy of textile training in Canada today. In March 1990, a national Industrial Adjustment Agreement was signed by the Minister of Employment and Immigration Canada (EIC) and the Canadian Textile Labour-Management Committee of the Canadian Textiles Institute. This initiative, driven by the textile industry, evolved from the recommendations of a human resources study prepared by EIC in 1988, which assessed the impact of a changing international competitive environment on the textile industry's future employment and skills requirements. Consultative committees have been formed under the Industrial Adjustment Service (IAS) of EIC to identify the industry's needs regarding education, employee development and training, communication, and industry image enhancement as well as to develop a practical remedial action plan.

The textile industry, because it is a substantial user of chemicals, largely in dyestuffs, will need to address some significant environmental protection issues. Although Canadian textile manufacturers have a good public record of abiding by local and national requirements for environmental control, they are currently facing more stringent standards proposed under the *Canadian Environmental Protection Act* and its regulations governing chemical substances. Furthermore, they are also facing possible fee increases for the certification of "trade secret" products with the Hazardous Materials Information Review Commission. The industry is concerned that the increased costs of meeting these new requirements may adversely

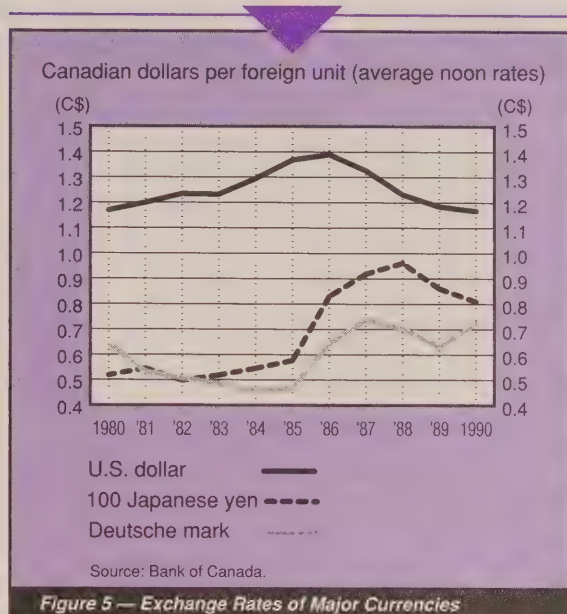


Figure 5 — Exchange Rates of Major Currencies

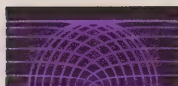
affect the competitiveness of its products against those of foreign competitors who are not subject to similar restrictions. While these new, stricter standards may not offer an immediate competitive cost advantage, Canadian textile producers, by exceeding the achievements of their competitors now, may be better prepared and equipped to access markets where environmental preservation is or will fast become a priority.

The industry views the exchange rate as a critical factor in international competitiveness. The Canadian dollar during the past year has continued to gain in value against the Japanese yen and, most importantly, the U.S. dollar (Figure 5). The industry has expressed concern about this relatively higher value.

On the other hand, it is widely recognized that a significantly lower exchange rate weakens the international purchasing power of Canadians and can be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices in turn can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

The 7 percent goods and services tax (GST) introduced on 1 January 1991 is generally favoured, in concept, by the textile industry over the previous 13.5 percent federal sales tax (FST) for two specific reasons. First, a lower tax with more timely tax refunds on input materials will cut costs for domestic manufacturers. Second, imports will be taxed equally with products manufactured in Canada. These two factors are expected to improve the competitive position of the industry in both Canadian and foreign markets.





## Evolving Environment

The 1990s will be marked by profound changes in the global environment for the textile industry, and Canadian textile manufacturers will not be immune to the impact of these alterations. The balance of international trade in textiles will be modified by decisions arising from the current round of MTNs, the likely dismantling of the MFA in the next decade, the economic integration of most of Europe after 1992, and the massive political and economic changes occurring in Eastern Europe and the former Soviet Union. The evolving liberalization of world trade is expected to improve access to new market opportunities by the Canadian textile industry in the 1990s.

The advancing globalization of markets is expected to result in the restructuring of production at the international level. Over the past 10 years, the rate of growth of textile production in developing countries has surpassed that in developed countries. At the same time, textile imports into Canada from developing countries are gradually displacing those from developed countries, with the latter's share of total imports dropping from 80 percent in 1975 to 70 percent in 1989. China, a leading supplier among developing countries, particularly of apparel products, is expected to emerge as a major trade power in apparel and textiles. Furthermore, new impetus is being provided to trade with Asian Pacific countries as a result of the "Going Global" trade strategy outlined by Canada's Minister of International Trade in 1989. In the face of these changes, Canadian textile producers may have to consider new manufacturing arrangements such as international joint ventures in order to position themselves in the world market.

The FTA will continue to offer new opportunities to the industry at the cost of increased competition from U.S. exporters in the domestic market. The Canadian carpet industry, for example, has absorbed some external shocks. The influx of very competitively priced U.S. carpet products has challenged the domestic industry's domination of the Canadian market as its market share (in volume terms) slipped from 81 percent in 1988 to 78 percent in 1989. Carpet producers, however, attribute this loss of market share and their poor export performance in the same period as much to the impact of a strengthened Canadian dollar as to more liberalized trade with the United States.

The FTA offers the textile industry new options in diversification and specialization strategies previously denied by the restrictions of a small Canadian market. Accelerated tariff reductions overall are unlikely to significantly alter the competitive order in view of the criteria governing the bilateral consultations, which give careful consideration to the

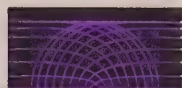
interests of Canadian and U.S. textile producers. The rules of origin are expected to stimulate demand for yarns, fabrics and other textile materials from North American sources. Into the 1990s, FTA negotiations will continue on a range of topics, including subsidies, additional accelerated tariff reductions, government procurement policies, rules of origin access issues, border measures, markings, labelling and standards. On standards, Canada and the United States are working slowly towards a common accreditation system for testing facilities, inspection agencies and certification bodies, which should eventually lead to better access to government procurement projects in both countries.

While the economic restructuring of Eastern Europe may provide some new market opportunities, its potential role as a competitor in Western Europe is a more important consideration for Canadian textile exporters. Also, the integration into a single EC market after 1992 could imply some market expansion in certain subsectors; however, newly emerging sources of textiles, such as China and Eastern Europe, will impose formidable competition to Canadian exporters already suffering access difficulties. Because the EC is a world leader in textile innovations for industrial purposes, however, major opportunities exist for Canadian and European manufacturers to develop strategic alliances and technology transfer arrangements.

The United States, Mexico and Canada announced their intention to proceed with the negotiation of a North American free trade agreement, following careful consideration by the Canadian government of the strategic economic advantages and disadvantages involved. These talks could have important economic implications for Canadian textile producers. The Canadian Textiles Institute is supportive of Canada's full participation in the negotiations to ensure that Canada's interests and preferences resulting from the FTA would be protected.

At home, evolving internal and external influences are drawing textile producers towards new information technologies that could improve their competitiveness. Concepts such as quick response, just-in-time and quality assurance are as yet not broadly known nor employed in the Canadian textile industry, and computer-based linkages between textile suppliers, apparel producers and retailers remain underdeveloped. However, changing consumption patterns, reflecting a greater degree of buyer sensitivity to quality, value and service, are directing manufacturers towards these technologies to enhance their flexibility and responsiveness, particularly in production and distribution functions. Increasingly, textile manufacturers are participating in the changing marketplace by utilizing new technologies such as electronic data interchange and the universal product code.





## Competitiveness Assessment

The 1990s will be a decade of opportunity as well as challenge for the textile industry in Canada. Domestic and foreign producers alike will be affected by the inevitable revolution of international trading regimes, the globalization of the industry and its markets as well as the proliferation of new computer technologies that will redefine manufacturing and distribution patterns.

The Canadian textile industry has the drive and potential to develop international competitive advantages, despite the fact that today in aggregate it is not a major player on the world stage. This, however, has not deterred the industry from maintaining facilities as modern as any in the world and/or from having a strong core of manufacturing know-how that is respected worldwide.

Many Canadian producers are trying to strengthen the strategic planning capabilities of their managers. The industry is addressing its human resources problems, and the foundation for improving educational and research resources has already been established. A positive development is the productive dialogue now developing among textile producers, their suppliers and their customers. This co-operation is leading to a collective will to seek solutions to their common concerns.

While apparel manufacturers will likely continue to seek fabrics from other countries and to augment their domestic manufacturing by importing garments, many are actively seeking competitive advantages in the domestic market through emphasis on the services and fast delivery that they can provide to their customers. Textile and apparel producers working together face opportunities to develop Canadian-made products for domestic and international markets.

Both large and small firms have the potential to be competitive in a North American market. The few large firms in Canada are concentrated in the primary textiles group and tend to be internationally rationalized and focused on developing North American leadership positions in particular products. One approach being adopted by some large firms is further rationalization in order to enhance their economies of scale through volume production and to establish world leadership in price, quality and innovation on a narrower range of products. Another approach being considered by large producers is restructuring towards more flexible production units to accommodate smaller runs of innovative, high-value-added products.

Small to medium-sized enterprises (SMEs) have the potential for strategic advantages through greater production flexibilities and responsiveness, particularly in the Canadian market. On the other hand, SMEs are generally limited in

financial resources and unable to develop the high-volume production needed for larger markets. Strategic alliances and partnerships, domestic and international, both in product and market development and in research, offer the means by which SMEs can broaden their markets and opportunities.

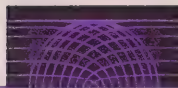
Certain subsectors are in a higher state of readiness than others to adapt to the changing trade environment. In home furnishing textiles, where there is a greater concentration of cut-and-sew operations requiring higher labour content, contact with final consumers is more direct. The fashion orientation of products such as drapery and bedspreads provides opportunities for domestic firms to capitalize on the rising consumer demand for better-quality goods by enhancing their design, styling and custom service capabilities in both the residential and commercial fields. While this small and fragmented industry in Canada will likely continue to focus on local markets, there may be niche market opportunities to be exploited in the United States.

The U.S. carpet market and industry are both about 10 times larger than those in Canada. The much larger North American market provides an opportunity for Canadian producers seeking large-volume, low-cost competitive advantages to achieve the economies of scale now being enjoyed by their numerous and much larger competitors in the United States. Some major Canadian carpet producers remain acquisition-minded as a means of establishing dominant market positions. However, others with more limited resources are poised to pursue specialized market segments such as the commercial/contract carpet market, where product quality, performance, fast delivery and custom service are more important considerations than cost competitiveness.

The ability of knit fabric producers to retain their dominant share of the domestic market may depend on efforts to strengthen linkages with their suppliers and customers and to undertake joint activities with other knitters in such areas as export development, marketing and promotion.

The development of technical textiles for industrial applications offers high growth potential and good export prospects for the industry. Sustainable international competitive advantages can be built on the innovative applications of advanced industrial materials and manufacturing technologies. There are opportunities to produce high-quality, high-value-added products for specialized markets. While the industry is fragmented, with few national and international linkages, and producers are largely adapters of foreign technology rather than leaders in this field, a few Canadian firms, globally recognized for their technical textiles, are paving new avenues of growth. Within this rapidly expanding market, there are opportunities for technology transfer and strategic alliances to facilitate new product and process development.





Furthermore, the industry has access to research facilities and government programs supporting investment strategies that focus on the commercial exploitation of R&D achievements.

The FTA provides a foretaste of the global competitive environment that will prevail in the future, attuning textile manufacturers to the competitiveness they must address. The longer-term advantages of an expanded market and improved access to a greater variety of textile input materials from U.S. sources should provide a solid base for the growth of the Canadian textile industry. The rules of origin, while disturbing to producers who use substantial amounts of third-country materials, should inspire more interest in purchasing yarns and fabrics from North American sources. These products will become more competitively priced as the FTA tariff phase-out period progresses.

The assimilation of the FTA into the Canadian business environment has proceeded relatively smoothly, with the industry determined not only to adjust to it but also to take full advantage of opportunities that a market 10 times the size of the Canadian market offers. Some larger firms will likely undergo further rationalization, and multinational enterprises with Canadian operations will probably encourage specialization on a continental basis. Potential winners among SMEs include producers who enjoy a high degree of modernization and flexibility in their operations. While the FTA is the most influential factor stimulating competitive drive in the textile industry in Canada today, many firms have yet to more actively explore the benefits that can be reaped through successful adjustment to the North American marketplace. To do so would be prudent, in preparation for the increasing global competition that will greet the next century.

**For further information concerning the subject matter contained in this profile or the ISTC sectoral initiatives listed on page 16, contact**

Consumer Products Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Textiles  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-2883  
Fax: (613) 954-3107





## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments	1 046	1 072	1 101	1 032	1 096	1 093	1 218	1 105 <sup>b</sup>
Employment	58 892	62 576	61 831	59 585	60 918	62 480	63 327	62 330 <sup>b</sup>
Shipments (current \$ millions)	4 471	5 289	5 444	5 551	6 083	6 609	6 779	6 907 <sup>b</sup>
(constant 1981 \$ millions)	4 354	5 105	5 103	5 140	5 586	5 694	5 764	5 584
GDP <sup>c</sup> (constant 1981 \$ millions)	1 381.1	1 780.0	1 767.8	1 763.6	1 945.4	2 102.6	2 163.7	2 168.4
Investment <sup>d</sup> (\$ millions)	155.5	170.3	199.9	216.3	271.4	274.4	322.4	309.0
Profits after tax <sup>e</sup> (\$ millions)	36.2	233.1	217.8	128.0	330.9	391.6	N/A	N/A
(% of income)	0.6	3.8	3.2	1.9	4.3	4.7	N/A	N/A

<sup>a</sup>For establishments, employment and shipments, see *Primary Textile Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 34-250, annual; *Textile Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 34-251, annual; and *Other Manufacturing Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 47-250, annual (major groups 18, primary textile industries, and 19, textile products industries; and SIC 3993, floor tile, linoleum and coated fabric industry). These data do not include SIC 3257, motor vehicle fabric accessories industry, which had shipments of \$1.2 billion in 1989. For information on this industry see *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual.

<sup>b</sup>ISTC estimates.

<sup>c</sup>See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly. Data include those for SIC 3993, floor tile, linoleum and coated fabric industry.

<sup>d</sup>See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Figures are capital expenditures only. Data include those for SIC 188, automobile fabric accessories industry (see *Standard Industrial Classification, 1970*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501).

<sup>e</sup>See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual. These data exclude SIC 3993, floor tile, linoleum and coated fabric industry.

N/A: not available

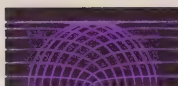
## TRADE STATISTICS<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>
Exports (\$ millions)	429	427	520	563	668	751	885	914
Domestic shipments (\$ millions)	4 042	4 862	4 924	4 988	5 415	5 858	5 894	5 993
Imports (\$ millions)	1 525	1 902	2 192	2 348	2 628	2 847	2 898	3 044
Canadian market (\$ millions)	5 567	6 764	7 116	7 336	8 043	8 705	8 792	9 037
Exports (% of shipments)	9.6	8.1	9.6	10.1	11.0	11.4	13.1	13.2
Imports (% of Canadian market)	27.4	28.1	30.8	32.0	32.7	32.7	33.0	33.7

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly; and *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

<sup>b</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.





## SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	57	55	51	48	44	44	47	49
European Community	15	15	18	21	21	17	16	16
Asia	20	21	22	22	25	28	26	24
Other	8	9	9	9	10	11	11	11

<sup>a</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

## DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	40	47	54	61	63	62	59	58
European Community	16	12	10	9	11	11	12	12
Asia	6	7	12	9	9	11	13	14
Other	38	34	24	21	16	16	16	16

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

## REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (1986)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	3	39	39	11	8
Employment (% of total)	X	49	43	X	2
Shipments (% of total)	X	51	43	X	1

<sup>a</sup>See *Primary Textile Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 34-250, annual; *Textile Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 34-251, annual; and *Other Manufacturing Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 47-250, annual.

X: confidential





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Celanese Canada Inc.	Germany	Drummondville, Quebec Millhaven, Ontario
Consoltex Canada Inc.	United Kingdom	Alexandria, Ontario Cowansville, Quebec Montmagny, Quebec Montreal, Quebec
Dominion Textile Inc.	Canada	Cornwall, Ontario Drummondville, Quebec Iroquois, Ontario Magog, Quebec Sherbrooke, Quebec Trois-Rivières, Quebec Valleyfield, Quebec
Du Pont Canada Inc.	United States	Kingston, Ontario Maitland, Ontario
Peerless Carpet Corporation	Canada	Acton Vale, Quebec Wickham, Quebec

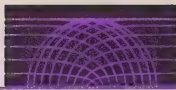
## INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Carpet Institute (CCI)  
Suite 1607, 275 Slater Street  
OTTAWA, Ontario  
K1P 5H9  
Tel.: (613) 232-7183  
Fax: (613) 232-3072

Canadian Textiles Institute (CTI)  
Suite 502, 280 Albert Street  
OTTAWA, Ontario  
K1P 5G8  
Tel.: (613) 232-7195  
Fax: (613) 232-8722

Canadian Rope and Twine Institute  
Suite 1801, One Yonge Street  
TORONTO, Ontario  
M5E 1W7  
Tel.: (416) 363-7845  
Fax: (416) 369-0515





## SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

### **Communication**

ISTC's Fashion Apparel Sector Campaign (FASC) is providing a temporary forum for improved communication between the textile and apparel sectors in the form of the Textile/Apparel Linkages Committee.

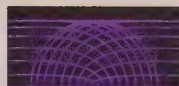
### **Exports**

Export development will be a vital determinant of the industry's future. Federal government programs such as the Program for Export Market Development (PEMD), the New Exporters to Border States (NEBS) Program and the New Exporters to the U.S. South (NEXUS) Program are focused on providing the industry with incentives to acquire exporting knowledge and experience through greater participation in conferences, seminars, trade shows and missions.

### **Technology**

While the industry is generally attuned to the new micro-electronics, these technologies are not in widespread use. Available ISTC programs, such as the Technology Outreach Program (TOP) and the Advanced Manufacturing Technology Application Program (AMTAP), and organizations such as the Textile Technology Centre are oriented towards educating producers on available technologies and facilitating technology transfer arrangements.





## APPENDIX — BILATERAL RESTRAINT AGREEMENTS ON TEXTILES, 1991

Household textiles and textile products	Brazil	Bulgaria	China	Czechoslovakia	Hong Kong	India	Macau	Malaysia	Pakistan	Poland	Republic of Korea	Romania	Singapore	South Africa	Sri Lanka	Taiwan	Thailand	Turkey	United Arab Emirates	Uruguay
Towels - terry, cotton	◆		◆	◆	◆	◆				◆	◆	◆					◆	◆		
Sheets	◆		◆			◆	◆			◆		◆	◆			◆			◆	◆
Pillowcases	◆		◆							◆		◆	◆						◆	◆
Tablecloths																	◆			
Work gloves			◆			◆		◆		◆		◆				◆	◆	◆		
Hosiery			◆									◆		◆			◆	◆		
Hand bags												◆						◆		

### Fabrics

Nylon										◆	◆					◆	◆			
Polyester										◆	◆					◆				
Polyester/rayon																◆				
Worsted		◆	◆		◆		◆			◆	◆	◆		◆		◆				◆
Cotton, finished			◆			◆										◆				
Cotton, unfinished						◆										◆				
Polyester/cotton			◆			◆					◆					◆				
Denim						◆										◆				

### Yarns

Acrylic, cotton spun								◆					◆			◆				
Acrylic, worsted spun								◆			◆		◆			◆				
Nylon											◆					◆				
Polyester											◆					◆				
Polyester/cotton																◆				
Man-made fibre, mixed																◆				

◆ = restraint

Printed on paper containing recycled fibres.







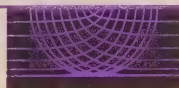




Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

◆ = limitation

Textiles pour articles ménagers et produits textiles	Tissus										Filés										
	Serviettes : ratine, coton	Draps de lit	Tales d'oreillers	Nappes	Gants de travail	Bas et chaussettes	Sacs à main	Nylon	Polyester	Polyester et rayonne	Worsted	Coton fini	Coton non fini	Polyester et coton	Denim	Acrylique, coton filé	Acrylique, worsted filé	Nylon	Polyester	Polyester et coton	Fibre chimique mélangée
Bresil	◆	◆	◆																		
Bulgarie	◆	◆	◆			◆															
Chine	◆	◆	◆		◆	◆															
Colombie	◆																				
Tchecoslovaquie	◆																				
Hong-kong	◆	◆	◆		◆																
Indes		◆																			
Macao																					
Malaysia					◆																
Pakistan	◆	◆	◆		◆																
Republique de Corée	◆	◆	◆		◆	◆	◆														
Pologne	◆	◆	◆																		
Roumanie	◆	◆	◆				◆														
Singapour		◆																			
Arique de Sud						◆															
Sri Lanka		◆			◆	◆															
Taiwan	◆																				
Thaïlande	◆			◆	◆	◆	◆														
Turquie		◆	◆																		
Emirats arabes unis		◆																			
Uruguay			◆																		





## Communication

La Campagne sectorielle du vêtement mode d'ISTC offre une tribune provisoire en vue d'instaurer une meilleure communication entre les secteurs du textile et de l'habillement; elle prendra la forme du Comité d'étude des liens textile-habillement.

## Exportations

L'expansion des exportations sera un élément déterminant de l'avenir de l'industrie. Des programmes gouvernementaux comme le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers (NEEF) et Nouveaux exportateurs vers les Etats américains du Sud (NEXUS) visent à fournir à l'industrie les stimulants nécessaires pour acquérir les connaissances et l'expérience en matière d'exportation, grâce à une participation plus étroite aux congrès, aux séminaires, aux foires et aux missions commerciales.

## Technologie

Bien que l'industrie soit généralement au fait des progrès en micro-électronique, ces techniques ne sont pas largement utilisées. Les programmes d'ISTC, comme le Programme de mise en valeur de la technologie (PMVT), le Programme d'application des technologies de pointe dans le secteur manufacturier (PATPSM), et des organismes comme le Centre de technologie textile, visent à informer les fabricants des techniques dont on dispose et à faciliter les transferts de technologie.



## PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Nom	Pays	Emplacement des établissements d'appartenance
Domition Textile Inc.	Canada	Cornwall (Ontario) Drummondville (Québec) Iroquois (Ontario) Magog (Québec) Sherbrooke (Québec) Trois-Rivières (Québec) Valleyfield (Québec)
Du Pont Canada Inc.	États-Unis	Kingston (Ontario) Maitland (Ontario)
La Corporation des Tapis Peerless	Canada	Action Vale (Québec) Wickham (Québec)

Institut canadien du tapis (ICT)  
275, rue Slater, bureau 1607  
OTTAWA (Ontario)  
K1P 5H9  
Tél. : (613) 232-7183  
Télécopieur : (613) 232-3072

Institut canadien des textiles (ICT)  
280, rue Albert, bureau 502  
OTTAWA (Ontario)  
K1P 5G8  
Tél. : (613) 232-7195  
Télécopieur : (613) 232-8722

Canadian Rope and Twine Institute  
1, rue Yonge, bureau 1801  
TORONTO (Ontario)  
M5E 1W7  
Tél. : (416) 363-7845  
Télécopieur : (416) 369-0515

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE



(suite à la page suivante)

Nom	Pays	d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Celanese Canada Inc.	Allemagne		Drummondville (Québec) Millhaven (Ontario)
Consoltex Canada Inc.	Royaume-Uni		Alexandria (Ontario) Cowansville (Québec) Montmagny (Québec) Montréal (Québec)

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

<sup>a</sup> Voir <i>Industries textiles de première transformation</i> , n° 34-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, <i>Industries des produits textiles</i> , n° 34-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et <i>Autres industries manufacturières</i> , n° 47-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel. X : confidentiel				
Etablissements (% du total)	3	39	39	11
Emploi (% du total)	X	49	43	X
Expéditions (% du total)	X	51	43	X
				1
				2
				8
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies
				Colombie-Britannique

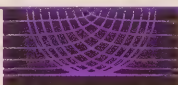
RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (1986)

<sup>a</sup> Voir <i>Exportations par marchandise</i> , n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.							
Autres	38	34	24	21	16	16	16
Asie	6	7	12	9	9	11	13
Communauté européenne	16	12	10	9	11	11	12
Etats-Unis	40	47	54	61	63	62	59
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
	1989						

## DESTINATION DES EXPORTATIONS (% de la valeur totale)

<sup>a</sup> Voir <i>Importation par marchandise</i> , n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.							
Autres	8	9	9	9	10	11	11
Asie	20	21	22	22	25	28	26
Communauté européenne	15	15	18	21	21	17	16
Etats-Unis	57	55	51	48	44	44	47
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
	1989						

## PROVENANCE DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)



PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	1 046	1 072	1 101	1 032	1 096	1 093	1 218	1 105 <sup>b</sup>
Emploi	58 892	62 576	61 831	59 585	60 918	62 480	63 327	62 330 <sup>b</sup>
Expéditions (millions de \$ courants)	4 471	5 289	5 444	5 551	6 083	6 609	6 779	6 907 <sup>b</sup>
(millions de \$ constants de 1981)	4 354	5 105	5 103	5 140	5 586	5 694	5 764	5 584
PIB <sup>c</sup> (millions de \$ constants de 1981)	1 381,1	1 780,0	1 767,8	1 763,6	1 945,4	2 102,6	2 163,7	2 168,4
Investissements <sup>d</sup> (millions de \$)	155,5	170,3	199,9	216,3	271,4	274,4	322,4	309,0
Bénéfices après impôts <sup>e</sup> (millions de \$)	36,2	233,1	217,8	128,0	330,9	391,6	n.d.	n.d.
(% du revenu)	0,6	3,8	3,2	1,9	4,3	4,7	n.d.	n.d.

<sup>a</sup>Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries textiles de première transformation*, no 34-250 au catalogue de Statistique Canada.

annuel, *Industries des produits textiles*, no 34-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et *Autres industries manufacturières*, no 47-250 au catalogue de Statistique Canada, grand groupe 18 (industries textiles de première transformation), grand groupe 19 (industries des produits textiles) et CII 3993 (industrie des carreaux, dalles, linoléum et tissus enduits). Ces données ne comprennent pas la CII 3257 (industrie des accessoires en matière textile pour véhicules automobiles), au titre de laquelle les expéditions se chiffrent à 1,2 milliard de dollars en 1989. Pour plus de renseignements sur cette industrie, voir *Industries du matériel de transport*, no 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>b</sup>Estimations d'ITC.

<sup>c</sup>Voir *Produit intérieur brut par industrie*, no 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Ces données comprennent celles de la CII 3993 (industries des carreaux, dalles, linoléum et tissus enduits).

<sup>d</sup>Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Ces chiffres ne représentent que des dépenses en immobilisation. Ces données comprennent celles de la CII 188, industrie des accessoires en tissu pour l'automobile (voir *Classification type des industries*, 1970, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada).

<sup>e</sup>Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Ces données ne comprennent pas la CII 3993 (industrie des carreaux, dalles, linoléum et tissus enduits).

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>
Exportations (millions de \$)	429	427	520	563	668	751	885	914
Exportations intérieures (millions de \$)	4 042	4 862	4 924	4 988	5 415	5 858	5 894	5 993
Importations (millions de \$)	1 525	1 902	2 192	2 348	2 628	2 847	2 898	3 044
Marché canadien (millions de \$)	5 567	6 764	7 116	7 336	8 043	8 705	8 792	9 037
Exportations (% des expéditions)	9,6	8,1	9,6	10,1	11,0	11,4	13,1	13,2
Importations (% du marché canadien)	27,4	28,1	30,8	32,0	32,7	32,7	33,0	33,7

<sup>a</sup>Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Il importe de noter que les données de 1988 et de 1989 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et de 1989 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et de 1989.



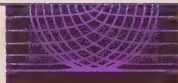
gouvernements, qui appuient les stratégies d'investissement centrées sur l'exploitation commerciale des résultats de la R.-D.

L'ALE offre un avant-goût de la concurrence internationale de demain et prépare les fabricants de textiles à y faire face. Les avantages à long terme d'un marché élargi et d'un approvisionnement plus facile en matières premières diversifiées en provenance des États-Unis, devraient favoriser la croissance de l'industrie canadienne du textile. Les règles d'origine, qui nuisent aux fabricants utilisant de grandes quantités de matériaux de tiers pays, devraient inciter les acheteurs à se procurer leurs filés et leurs tissus en Amérique du Nord. Ces produits deviendront graduellement plus compétitifs avec l'élimination graduelle des tarifs en vertu de l'ALE.

L'intégration de l'ALE au milieu canadien des affaires s'est effectuée assez harmonieusement, car l'industrie était déterminée non seulement à s'y adapter, mais encore à tirer pleinement parti des possibilités offertes par un marché 10 fois plus considérable que celui du Canada. Certaines grandes entreprises devront probablement procéder à d'autres rationalisations, et les multinationales disposant de filiales canadiennes encourageront probablement la spécialisation à l'échelle du continent. Les PME qui tireront le mieux leur épingle du jeu seront notamment les fabricants dont l'exploitation est à la fois très moderne et très souple. Bien que l'ALE soit aujourd'hui le principal facteur incitant les entreprises de l'industrie canadienne du textile à devenir compétitives, un grand nombre d'entreprises n'ont pas encore pleinement évalué les avantages d'une adaptation réussie au marché nord-américain. Il serait prudent d'y procéder, si l'on veut être en mesure d'affronter avec succès la concurrence internationale accrue à laquelle il faudra faire face au début du prochain siècle.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les initiatives sectorielles d'ISTC (voir page 17), s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Textile  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-2883  
Télécopieur : (613) 954-3107





une plus forte intensité de main-d'œuvre, le lien avec le consommateur final est plus direct. Comme certains produits, par exemple les rideaux et les couvre-lits, sont tributaires de la mode, les entreprises canadiennes peuvent bénéficier de la demande accrue pour des produits de meilleure qualité en améliorant leurs designs et leur style, et en fournissant un service personnalisé aux clients des marchés résidentiel et commercial. Ce sous-secteur canadien, morcelé et de faible envergure, continuera probablement à se concentrer sur les marchés locaux, mais il pourrait probablement trouver des créneaux aux États-Unis.

Le marché et l'industrie du tapis des États-Unis sont environ 10 fois plus importants qu'au Canada. Cette grande taille du marché américain fournit aux producteurs canadiens désireux d'acquiescer un avantage concurrentiel en produisant en grandes séries et à faibles coûts, l'occasion de jouer des mêmes économi- mies d'échelle que leurs homologues (et beaucoup plus importants) concurrents des États-Unis. Certains grands fabricants canadiens de tapis continuent de s'efforcer de renforcer leur position au moyen de l'acquisition d'entreprises. Par contre, d'autres fabricants, qui disposent de ressources plus limitées, se concentrent plutôt dans des domaines spécialisés du marché, comme celui de la moquette pour usage commercial ou con- tractuel, où la qualité, le rendement, la rapidité de la livraison et le service personnalisé complètent davantage que le prix.

S'ils veulent conserver leur position dominante sur le marché intérieur, les fabricants de tissus tricotés pourraient devoir multiplier les initiatives visant à renforcer leurs liens avec leurs fournisseurs et leurs clients, et collaborer avec d'autres fabricants de tricotés dans des domaines comme l'expansion des exportations, la commercialisation et la promotion commerciale.

Le secteur des textiles techniques, destinés aux applica- tions industrielles, pourrait connaître une forte croissance et offrir d'excellentes perspectives pour l'exportation. Les appli- cations novatrices de matériaux industriels et de techniques de fabrication de pointe peuvent procurer des avantages con- currentiels durables sur le marché international. Il existe des marchés spécialisés pour des produits de haute qualité à forte valeur ajoutée. Ce sous-secteur est morcelé et comporte peu de liens sur le plan national ou international. Le plus souvent, les fabricants adaptent des techniques étrangères au lieu d'innover. Cependant, quelques entreprises canadiennes, reconnues mondialement pour leurs textiles techniques, amorcent le développement de cette spécialité. Sur ce marché en croissance rapide, on trouve des occasions de réaliser des transferts de technologie et de conclure des alliances strate- giques, qui viendraient faciliter la mise au point de nouveaux produits et de nouveaux processus. De plus, l'industrie a accès à des installations de recherche et à des programmes

installations pour les rendre comparables aux meilleures, ni de se doter de solides compétences en fabrication qui lui valent le respect à l'échelle mondiale.

De nombreux fabricants canadiens tentent d'améliorer les compétences de leurs cadres en planification stratégique. L'industrie se penche sur ses problèmes de personnel, et a déjà mis en place les fondements nécessaires pour améliorer ses ressources en formation et en recherche. La collaboration actuelle entre les fabricants de textiles, leurs fournisseurs et leurs clients constitue une percée prometteuse. De cette collaboration naîtra une volonté collective de résoudre les problèmes communs.

Les confectionneurs continueront probablement à acheter leurs tissus à l'étranger et à compléter leurs gammes de pro- duits en important des vêtements. Cependant, un bon nombre d'entre eux recherchent activement des avantages compétitifs sur le marché intérieur en mettant l'accent sur le service et la livraison rapide aux clients. En travaillant ensemble, les fabri- cants de textiles et de vêtements sont en bonne position pour mettre au point des produits canadiens pour les marchés

intérieur et international.

Les petites comme les grandes entreprises peuvent être concurrentielles sur un marché nord-américain. Les quelques grandes entreprises au Canada, concentrées dans le groupe des textiles primaires, sont généralement rationalisées au niveau international et cherchent à dominer le marché nord-américain pour certains produits. Certaines grandes entreprises adoptent une rationalisation accrue afin d'augmenter leurs économies d'échelle grâce à un volume de production élevé, et de se tailler une place de leader sur le plan mondial en offrant une gamme réduite de produits novateurs, de première qualité et à des prix intéressants. D'autres grands fabricants adoptent une méthode différente qui consiste à se restructurer et à créer des unités de production plus souples, capables de fabriquer des lots

réduits de produits novateurs à grande valeur ajoutée.

Les petites et moyennes entreprises (PME) pourraient se doter d'avantages stratégiques en augmentant leur souplesse de fabrication et leur rapidité de réponse, particulièrement sur le marché intérieur. Par ailleurs, les PME disposent générale- ment de ressources financières limitées et sont incapables d'atteindre les volumes de production élevés nécessaires pour les grands marchés. Les alliances stratégiques et les partena- riats, au Canada comme à l'étranger, que ce soit en recherche ou en développement des produits et des marchés, consti- tuent un excellent moyen pour les PME d'élargir leur marché et de trouver de nouveaux débouchés.

Certains sous-secteurs sont plus prêts que d'autres à s'adapter à l'évolution du milieu commercial. Dans les textiles pour articles ménagers, où l'on trouve une forte concentration d'ateliers de coupe et de couture exigeant



puissance commerciale dans le domaine du vêtement et du textile. De plus, dans le cadre de la stratégie commerciale « Horizon le monde » définie par le ministre du Commerce extérieur du Canada en 1989, on encourage le commerce avec les pays asiatiques du Littoral du Pacifique. Dans le contexte de cette évolution, les fabricants canadiens de textiles pourraient devoir envisager de nouveaux arrangements manufacturiers, comme les coentreprises internationales, afin d'assurer leur position sur le marché mondial.

L'ALE continuera d'offrir de nouveaux débouchés à l'industrie, mais au prix d'une concurrence plus intense sur le marché intérieur de la part des exportateurs américains. L'industrie canadienne du tapis, par exemple, a subi quelques chocs venus de l'extérieur. L'entrée sur le marché de tapis américains à prix très concurrentiels a ébranlé la domination canadienne du marché intérieur, et la part du marché (en volume) des fabricants canadiens a chuté, passant de 81 % en 1988 à 78 % en 1989. Les fabricants de tapis attribuent toutefois cette perte du marché intérieur et leur peu de succès à l'exportation, autant à la vigueur actuelle du dollar canadien qu'à la libéralisation des échanges avec les États-Unis.

L'ALE offre de nouvelles options à l'industrie du textile, qui peut adopter des stratégies de diversification et de spécialisation que lui interdisait auparavant l'étroitesse du marché intérieur. Les réductions accélérées de tarifs ne devraient pas modifier considérablement le jeu de la concurrence, étant donné les critères qui régissent les consultations bilatérales et qui tiennent soigneusement compte des intérêts des fabricants américains et canadiens de textiles. On s'attend à ce que les règles d'origine stimulent la demande de filés, de tissus et d'autres textiles de source nord-américaine. Au cours des années 1990, les négociations liées à l'ALE se poursuivront et porteront sur de nombreux sujets, y compris les subventions, une nouvelle série de réductions accélérées des tarifs, les politiques d'achat des gouvernements, les questions de l'accès selon les règles d'origine, les mesures frontalières, le marquage, l'étiquetage et les normes. En ce qui concerne ces dernières, le Canada et les États-Unis s'acheminent lentement vers un système commun d'accréditation des installations d'essai, des organismes d'inspection et d'agrément, système qui pourrait faciliter l'accès aux marchés de l'État dans les deux pays.

S'il est possible que la restructuration économique de l'Europe de l'Est ouvre de nouveaux débouchés à l'exportation, les exportateurs canadiens de textiles devraient surtout se préoccuper de la concurrence que peut leur livrer l'Europe de l'Est sur les marchés de l'Europe de l'Ouest. En outre, l'intégration de la CE en un seul marché après 1992 pourrait entraîner l'élargissement des marchés dans certains sous-secteurs; toutefois, de nouveaux fournisseurs de textiles, comme la Chine et l'Europe de l'Est, feront une concurrence considérable

## Évaluation de la compétitivité

aux exportateurs canadiens qui éprouvent déjà des difficultés à percer ce marché. Par ailleurs, la CE étant un chef de file mondial en innovations concernant les textiles industriels, les fabricants canadiens et européens auraient tout intérêt à forger des alliances stratégiques et à procéder à des transferts de technologie.

Les États-Unis, le Mexique et le Canada ont annoncé leur intention d'entreprendre la négociation d'un accord de libre-échange nord-américain, à la suite d'une étude minutieuse effectuée par le gouvernement canadien sur les avantages et les inconvénients économiques et stratégiques qu'un tel accord comporterait. Ces pourparlers pourraient avoir d'importantes répercussions économiques pour les fabricants canadiens de textiles. L'Institut canadien des textiles appuie la pleine participation du Canada aux négociations, afin d'assurer la protection des intérêts et des préférences du Canada découlant de l'ALE.

Au Canada, des pressions internes et externes en évolution orientent les fabricants de textiles vers de nouvelles techniques d'information qui pourraient accroître leur compétitivité. Des concepts comme la réponse rapide, la production au moment adéquat et l'assurance de la qualité ne sont pas encore bien connus ni implantés dans l'industrie canadienne du textile, et les liaisons informatiques entre les fournisseurs de textiles, les confectionneurs et les détaillants demeurent peu exploitées. Toutefois, l'évolution des modes de consommation, qui traduit la sensibilité croissante de l'acheteur à la qualité, à la valeur et au service, incite les fabricants à recourir à ces techniques afin d'accroître leur souplesse et leur vitesse de réaction, particulièrement en ce qui concerne la fabrication et la distribution. Les fabricants de textiles se familiarisent de plus en plus avec ce marché en mutation au moyen de nouvelles techniques comme l'échange électronique de données et le code universel de produits.

Les années 1990 offriront à l'industrie canadienne du textile des défis et des possibilités de croissance. Les fabricants canadiens et étrangers seront touchés par l'inévitable révolution des formules commerciales internationales, la mondialisation de l'industrie et de ses marchés, ainsi que par la prolifération des nouvelles techniques informatiques qui vont redéfinir les modes de fabrication et de distribution.

L'industrie canadienne du textile possède l'énergie et les ressources nécessaires pour livrer concurrence avec succès sur le plan international, même si le volume de sa production n'en fait pas aujourd'hui un des grands fabricants mondiaux. Cela n'a toutefois pas empêché l'industrie de moderniser ses

dollar canadien a continué de monter par rapport au yen

japonais et, surtout, par rapport au dollar américain (figure 5). Dernièrement, l'industrie du textile s'est inquiétée de la hausse relative du dollar canadien par rapport au dollar américain.

Par ailleurs, on reconnaît généralement qu'une baisse sensible du dollar canadien affaiblirait le pouvoir d'achat des Canadiens sur la scène internationale et aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

En principe, l'industrie du textile préfère généralement la taxe sur les produits et services de 7 % (TPS), entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991, à la taxe de vente fédérale antérieure de 13,5 % (TVF), et ce, pour deux raisons : premièrement, la taxe est moins élevée et un remboursement rapide de la taxe sur les matières premières réduira les prix de revient pour les manufacturiers canadiens. Deuxièmement, les importations se verront imposer le même taux que les produits fabriqués au Canada. Ces deux facteurs devraient contribuer à améliorer la position concurrentielle de l'industrie sur les marchés intérieur et étranger.

## Évolution du milieu

Les années 1990 seront marquées par de profondes transformations du milieu mondial de l'industrie du textile, et les fabricants canadiens ne pourront pas échapper aux conséquences de cette évolution. La balance commerciale, dans le domaine des textiles, sera modifiée par des décisions découlant des négociations actuelles de l'Uruguay Round, le démantèlement probable de l'Arrangement multilatéral (AMF) au cours de la prochaine décennie, l'intégration économique de l'Europe après 1992, et les vastes transformations d'ordre politique et économique en cours en Europe de l'Est et dans l'ancienne Union soviétique. La libéralisation du commerce international devrait faciliter l'accès des sociétés canadiennes du textile aux nouveaux débouchés du marché au cours des années 1990. La mondialisation croissante des marchés entraînera vraisemblablement la restructuration de la production sur le plan international. Depuis dix ans, le taux de croissance de la fabrication des textiles dans les pays en voie d'industrialisation a dépassé celui des pays industrialisés. Parallèlement, les importations de textiles des pays en voie de développement ont graduellement remplacé celles des pays industrialisés, ces dernières étant passées de 80 % du total des importations en 1975, à 70 % en 1989. La Chine, un fournisseur de premier plan parmi les pays en voie de développement, particulièrement dans le secteur du vêtement, devrait devenir une grande

Mohawk a recommencé à l'automne de 1990 à offrir des cours à temps partiel; on y retrouve de nombreux étudiants issus du milieu de l'industrie textile. Le CTT et le collège Mohawk ainsi que d'autres groupes intéressés pourraient bien jouer un rôle primordial dans le développement d'une tradition universitaire et scientifique qui favoriserait l'avancement de la fabrication et des techniques du textile au Canada.

À une échelle plus vaste, l'industrie, le monde syndical et le gouvernement ont agi de concert afin de s'attaquer aux lacunes de la formation professionnelle en textiles au Canada. En mars 1990, le ministre d'Emploi et Immigration Canada (EIC) et le Comité syndical-patronal de l'industrie canadienne du textile de l'Institut canadien des textiles ont signé un Accord d'aide à l'adaptation de l'industrie. Cette initiative, parrainée par l'industrie du textile, est née des recommandations d'une étude sur les ressources humaines préparée par EIC en 1988. Elle analysait l'incidence de l'évolution de la concurrence internationale sur l'emploi et les exigences professionnelles de l'industrie du textile dans l'avenir. Des comités consultatifs ont été institués dans le cadre du Service d'aide à l'adaptation de l'industrie d'EIC, afin de définir les besoins de l'industrie relativement à la scolarité, au perfectionnement et à la formation du personnel, aux communications et à l'amélioration de l'image publique de l'industrie, et afin de mettre au point un train de mesures correctives.

Grande utilisatrice de produits chimiques, particulièrement de teintures, l'industrie du textile devra s'occuper de certains problèmes importants relatifs à la protection de l'environnement. Bien que les fabricants canadiens de textiles possèdent un bon dossier en ce qui concerne le respect des règlements de protection de l'environnement sur les plans local et national, ils devront probablement se conformer aux nouvelles normes plus rigoureuses proposées en vertu de la Loi canadienne sur la protection de l'environnement et de ses règlements régissant les produits chimiques. Il est aussi possible qu'il leur en coûte plus cher pour faire agréer les produits qualifiés de « secrets commerciaux » auprès du Conseil de contrôle des renseignements relatifs aux matières dangereuses. L'industrie se préoccupe du fait que l'augmentation des coûts liée au respect de ces exigences puisse nuire à la compétitivité de ses produits par rapport à ceux de ses concurrents étrangers qui sont exempts de telles contraintes. Ces nouvelles normes plus rigoureuses ne procurent pas dans l'immédiat d'avantages concurrentiels. Cependant, en surpassant dès aujourd'hui les réalisations de leurs rivaux en ce domaine, les fabricants de textiles canadiens seront vraisemblablement mieux préparés et mieux outillés pour avoir accès à des marchés où la protection de l'environnement est une priorité ou le deviendra sous peu. Le taux de change demeure un facteur crucial dans la compétitivité internationale. Au cours de l'année écoulée, le



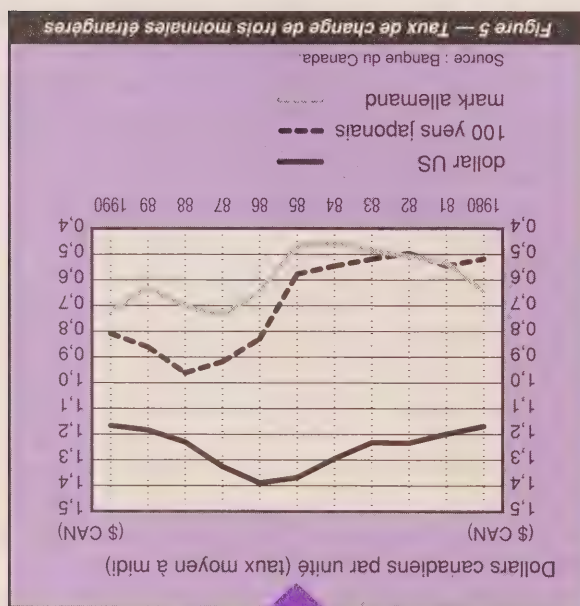
Dans l'industrie textile, des progrès techniques importants ont été réalisés il y a environ vingt ans, avec l'arrivée de la filature à fibres libérées et des métiers sans navettes. Dix ans plus tard, les machines à tricoter ont subi d'importantes modifications. Au cours des années 1980, on s'est employé à accroître au moyen de l'informatique la vitesse et l'efficacité des techniques existantes. Les récents progrès portent surtout sur la polyvalence des systèmes de production et sur la qualité des produits; l'intégration de la microélectronique dans les fonctions de fabrication et de distribution est un facteur déterminant de développement. L'intégration de la conception et de la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO) et des systèmes informatiques de gestion (SIG) de l'information à la mise au point de produits, au contrôle de la production et au contrôle de la qualité permet aux manufacturiers de raccourcir les délais de mise en route, de produire de façon plus économique des lots réduits, d'améliorer la qualité des produits et finalement de mettre en place de nouvelles méthodes d'adaptation rapide au marché.

Au Canada, les entreprises du groupe des textiles primaires et du sous-secteur des tapis et carpettes sont munies des techniques de pointe, et sont aussi avancées que leurs rivales des pays industrialisés et en voie d'industrialisation. Par comparaison, à l'échelle mondiale, le sous-secteur des textiles divers du groupe des produits textiles n'a pas connu la même évolution technique, et une grande partie du groupe conserve un coefficient élevé de main-d'œuvre.

Il y a eu cependant d'impressionnantes percées dans la fabrication de textiles « techniques » ou « technogéniques » pour les applications industrielles. Certains fabricants canadiens de textiles ont découvert de nouvelles possibilités de croissance grâce à l'utilisation novatrice de textiles dans des domaines nouveaux, comme l'armature du béton, la stabilisation des sols et les matériaux composites, domaines où les exigences du marché sont plus élevées, tant sur le plan de la qualité que sur celui de la rigueur des spécifications. Dans l'ensemble, le remplacement de composants traditionnelles par des textiles dans le développement de produits industriels offre de nouveaux défis à l'industrie, dans ce marché en croissance rapide.

## Autres facteurs

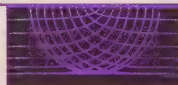
Les changements technologiques, l'évolution de la demande et les perturbations attribuables à la restructuration et à la rationalisation de l'industrie textile ont créé un climat difficile, mais où l'on peut trouver une foule de perspectives de carrières nouvelles et intéressantes. À mesure que la fabrication des textiles se modernise et fait appel à des techniques de pointe, les travailleurs se voient poussés à accroître leurs connaissances et leurs compétences, et à participer davantage



au développement et à la croissance de l'industrie. Il n'y a pas eu d'efforts concertés pour répondre aux besoins de formation technique, de perfectionnement et de scolarité supérieure chez les travailleurs et les cadres canadiens des textiles. En conséquence, les fabricants canadiens pourraient faire face à des pénuries de main-d'œuvre spécialisée et de gestionnaires professionnels. En outre, l'industrie du textile, souvent décrite comme une industrie en déclin offrant peu de possibilités d'avancement, éprouve des difficultés à attirer des candidats éventuels, particulièrement les étudiants entrant dans des institutions postsecondaires.

Ces problèmes surviennent à un moment où le perfectionnement bien organisé des ressources humaines est en mesure de procurer des avantages concurrentiels et stratégiques. Malgré tout, même si trois universités offrent des programmes liés aux textiles, les diplômés se dirigent rarement vers la fabrication proprement dite. Depuis l'abandon, en 1989, du programme à temps plein en techniques du textile par le collège Mohawk de Hamilton (Ontario), un seul collège technique au Canada, le CEGEP de Saint-Hyacinthe, au Québec, offre un programme semblable. C'est donc sur le terrain que doit s'effectuer la plus grande partie de la formation technique.

En raison du peu de ressources en formation, on a créé en 1987 le Centre de technologie textile (CTT), associé au CEGEP de Saint-Hyacinthe. L'objectif à long terme de cette institution est de devenir un important centre de formation, d'essai et de R.-D., dans le domaine du textile au Canada. De plus, en réponse à une forte demande de l'industrie à la suite de l'abandon de son programme à temps plein, le collège



international. Dans ce contexte, il a fait savoir qu'il répondrait plus tard au rapport du TCCE. Cette réponse s'inscrivait dans le contexte plus vaste de la politique globale sur le commerce du textile et du vêtement, et serait intégrée aux décisions découlant des négociations de l'Uruguay Round du GATT.

L'objectif de la troisième partie du programme fédéral est de faire en sorte que les entreprises canadiennes qui utilisent des volumes importants de matières textiles importées bénéficient des mêmes avantages concurrentiels que leurs rivaux étrangers, particulièrement celles des pays industrialisés. En attendant la réponse du gouvernement, les fabricants canadiens de textiles sont pressés par les recommandations du TCCE d'améliorer la compétitivité des produits qu'ils fournissent aux utilisateurs de textiles en aval, sur le marché intérieur.

Hors du contexte du rapport du TCCE, le gouvernement canadien constitue un élément fondamental de la question. Au Canada et aux États-Unis, les politiques gouvernementales d'achat préférentiel jouent le rôle de barrières non tarifaires. Les entreprises des pays signataires du code du GATT relatif aux achats gouvernementaux peuvent actuellement soumissionner pour les contrats admissibles de plus de 238 000 \$ CAN. En vertu de l'ALE, le seuil des soumissions entre le Canada et les États-Unis a été abaissé à 33 000 \$ CAN, toutes les autres dispositions du GATT demeurant les mêmes. Toutefois, l'accès aux contrats d'approvisionnement passés par l'armée américaine continue d'être interdit aux Canadiens en vertu des lois américaines. Dans la foulée de l'ALE, un Conseil d'étude des approvisionnements habilité à entendre les réclamations, à mener des enquêtes et à résoudre des problèmes de conformité a été créé au Canada le 1<sup>er</sup> janvier 1989; un conseil parallèle a été créé aux États-Unis.

## Facteurs technologiques

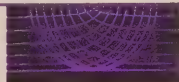
Au cours des quinze dernières années, l'industrie du textile est devenue de plus en plus capitalistique. Les perfectionnements technologiques réalisés par les fabricants de machines du monde entier sont offerts à tous les utilisateurs des qu'ils deviennent commercialement viables. Les fabricants canadiens de textiles adoptent rapidement les techniques nouvelles, et abandonnent graduellement leur réticence passée à s'engager résolument dans la recherche et le développement (R.-D.) appliqués aux produits et aux procédés.

le remboursement des droits payés sur ces matières si les produits finis sont ensuite exportés. Cette pratique est connue sous le nom de duty drawback (remboursement des droits de douane). En vertu de l'ALE, ce remboursement sera autorisé jusqu'au 31 décembre 1993, que les produits finis exportés soient admissibles ou non au tarif préférentiel. Après 1993, le remboursement ne sera autorisé que pour les produits finis exportés vers des pays autres que les États-Unis. Une telle mesure sera toutefois applicable aux matières importées des États-Unis et entrant dans la composition de produits fabriqués au Canada et ensuite exportés aux États-Unis. Elle vaudra pour la période d'élimination graduelle en 10 étapes prévue par l'ALE, au cours de laquelle les droits sont encore payables, mais à un taux réduit. La même condition s'applique aux États-Unis.

On s'attend à ce que les règles d'origine de l'ALE et les dispositions relatives au remboursement des droits incitent les sociétés nord-américaines à acheter des textiles fabriqués en Amérique du Nord, et fassent en sorte que les fabricants de textiles canadiens et américains tirent profit de l'ALE.

Le 22 mars 1988, le gouvernement fédéral annonçait un programme de dégrèvement tarifaire en trois parties, visant essentiellement à accroître la compétitivité des industries canadiennes du textile et du vêtement. La première partie du programme prévoyait la réduction ou l'élimination des tarifs sur les importations de 13 tissus ou filés spéciaux. La deuxième partie prévoyait la remise de tarifs sur le denim, les tissus pour vêtements d'extérieur, les vêtements d'extérieur finis, les corsages et les chemisiers pour jeunes filles et dames, ainsi que le prolongement et la modification d'un programme existant de remise de tarifs sur les chemises à cols façonnées.

La troisième partie visait à réduire les tarifs sur les textiles pour les ramener aux niveaux en vigueur dans les autres pays industrialisés. Ce projet a été soumis au Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCCE), qui a mené une enquête publique auprès de quelque 500 sociétés et associations de l'industrie. Son rapport, publié en mars 1990, recommandait au gouvernement fédéral un calendrier et un niveau de réductions visant à entraîner un maximum d'avantages pour l'économie canadienne, sans nuire exagérément aux fournisseurs canadiens de textiles. Le TCCE a recommandé de simplifier la structure tarifaire et de réduire graduellement les tarifs sur les textiles pendant une période ne dépassant pas neuf ans, à partir de 1991. La réduction moyenne serait de 26 %, ce qui accorderait à certains produits une protection tarifaire légèrement supérieure à celle dont jouissent les mêmes produits aux États-Unis, et nettement supérieure à celle de la CE ou du Japon. Aucune réduction de tarif n'a été recommandée pour les tapis, la literie, les articles de salle de bains, les produits de toile et certains tissus de coton ou de laine. Le gouvernement fédéral est sensible aux répercussions de la transformation du marché au niveau





et services. Pour la première fois au cours de ces discussions, les questions des tarifs et des quotas visant le textile et le vêtement figurent au même ordre du jour en vue de la libéralisation des échanges. S'il y a consensus, il est possible que l'on abandonne graduellement l'AMF et que l'on intègre les secteurs du textile et du vêtement aux dispositions du GATT. Dans un tel cas, les mesures de transition et le calendrier seraient décisifs pour l'industrie canadienne du textile.

Le Canada applique des tarifs relativement plus élevés sur les textiles provenant des pays jouissant du statut de la nation la plus favorisée (NPF) que la plupart des pays industrialisés (voir le tableau). Les tarifs des États-Unis et de la CE sont généralement moins élevés que les tarifs canadiens, mais on trouve des exceptions. Ainsi, les États-Unis imposent-ils sur les tissus de laine des tarifs de 40 %, tandis que le tarif canadien n'est que de 25 %. Ces tarifs ont entravé les exportations canadiennes de ces produits vers les États-Unis, mais ils devraient disparaître en 1998 en vertu de l'ALE.

Tarifs moyens de la NPF sur les textiles, 1988

(en pourcentage)

	Canada <sup>a</sup>	États-Unis <sup>a</sup>	Communauté européenne <sup>b</sup>	Japon <sup>b</sup>
Tapis et carpettes	20,0	7,6	14,0	9,6
Tissus	19,3	12,9	10,6	8,1
Fibres	2,5	4,6	1,3	0,5
Filés	12,5	9,5	7,3	5,9

<sup>a</sup> La b. (franco à bord).

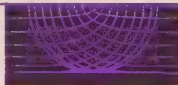
<sup>b</sup> c. a. l. (coût, assurance, fret).

Sources : Tribunal canadien du commerce extérieur et estimations d'ITC.

Comme la production canadienne est assez sélective, le Canada applique de façon limitée les taux du tarif de préférence générale (TPG), dans le cadre du Système généralisé de préférences, qui accorde un traitement de faveur à certains pays en voie de développement. Le Canada impose le TPG sur un bon nombre de textiles et de vêtements, dont la plupart ne sont pas fabriqués au Canada selon les spécifications exigées. D'autres grands pays industrialisés excluent toutefois du TPG la majeure partie des textiles et des vêtements. Instauré en 1974, pour une période de dix ans, comme composante provisoire de la structure tarifaire canadienne, le TPG a depuis été prolongé. En vertu de l'ALE, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989, tous les tarifs sur les textiles et les vêtements canadiens et américains admissibles, faisant l'objet d'un commerce entre

les deux pays, ont été abolis immédiatement ou engagés dans un processus d'élimination graduelle en cinq ou 10 étapes annuelles et égales, selon le produit, la majorité des tarifs devant être abolis en 10 étapes. L'ALE permet aux parties ayant des intérêts manufacturiers de demander que l'élimination des tarifs sur certains articles soit accélérée. À la suite du premier appel public de propositions en 1989, des consultations bilatérales entre des groupes représentant le gouvernement et l'industrie ont été tenues au sujet des demandes d'élimination qui avaient reçu un appui général de l'industrie dans les deux pays. Une entente annoncée en novembre 1989 et devant entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 1990, prévoyait l'élimination des tarifs sur des produits spécialisés, c'est-à-dire les fibres, filaments et filés non fabriqués au Canada. Une décision comportant d'importantes répercussions portait sur une anomalie de l'ALE, qui prévoyait l'élimination des tarifs en cinq étapes (plutôt que 10) sur les meubles rembourrés, mais prévoyait aussi que l'élimination des tarifs sur les tissus d'ameublement s'effectuerait en 10 étapes. Comme les tarifs canadiens sur ces tissus sont supérieurs aux tarifs américains, les fabricants de meubles canadiens craignaient d'être désavantagés par rapport à leurs principaux concurrents américains. L'élimination en cinq ans du tarif sur la plupart des tissus d'ameublement est maintenant approuvée.

Selon les règles d'origine de l'ALE relatives aux textiles et aux vêtements, pour qu'un produit soit admissible aux tarifs préférentiels de l'ALE, une certaine proportion de son contenu doit être d'origine canadienne ou américaine (ce qui comprend l'achat local et la fabrication locale). Si l'on ne satisfait pas à cette exigence, les taux réguliers de la NPF sont imposés. Bien qu'il ne soit pas question d'un pourcentage minimal de valeur ajoutée, pour être admissibles aux taux de l'ALE, les textiles et les vêtements doivent subir des traitements bien précis au Canada ou aux États-Unis. Les tarifs préférentiels sont définis dans les règles au moyen de changements de classification tarifaire. Ainsi, pour être admissibles, la plupart des étoffes tissées ou tricotées doivent-elles être fabriquées au Canada ou aux États-Unis avec des filés fabriqués au Canada ou aux États-Unis au tarif préférentiel de l'ALE. Le volume annuel autorisé, appelé contingent tarifaire, est de 25 millions de mètres carrés. Aucune exemption réciproque n'a été négociée pour les produits textiles américains exportés au Canada. Les pratiques douanières actuelles permettent aux fabricants canadiens et américains qui utilisent des matières premières importées dans la fabrication de textiles de réclamer



coopération entre les fabricants de textiles et les confectionneurs de vêtements. Soucieux d'augmenter leur compétitivité face aux vêtements fabriqués dans les pays à main-d'œuvre bon marché, les confectionneurs canadiens mettent l'accent sur la rapidité de l'exécution des commandes des détaillants, facilitée par la proximité du marché. Ils recherchent donc un accès rapide à une gamme étendue de tissus, en quantités réduites et à bon prix. De nouvelles technologies et l'intégration de la microélectronique aux techniques de fabrication des produits textiles leur assurent une plus grande adaptation, et leur permettent de produire au pays, de façon rentable, des tissus plus variés en quantités restreintes. Ainsi, les fabricants canadiens de textiles, à l'aide d'accords de coopération, peuvent-ils participer aux défis qui se présentent à l'industrie du vêtement, et profiter des stratégies de commercialisation de celle-ci.

### Facteurs liés au commerce

Les éléments de la politique du commerce international relatifs aux textiles comprennent les quotas d'importation, les tarifs douaniers et les règlements et principes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui régissent des questions comme le dumping, les mesures compensatoires et les mesures de sauvegarde. Le commerce international du textile et du vêtement est régi par l'Arrangement multibords (AMF), entente internationale conclue dans le cadre du GATT, mais qui prévoit quelques dérogations aux principes de celui-ci.

Pour faire en sorte que le commerce du textile entre les pays industrialisés et les pays à main-d'œuvre bon marché s'effectue selon les règles, l'AMF autorise la négociation d'ententes bilatérales visant à limiter les importations en cas de préjudice grave. La proportion de l'ensemble des importations de textiles régies par des ententes bilatérales est actuellement de 10 % (en valeur), mais cette proportion est beaucoup plus élevée, environ 25 %, pour les textiles destinés à la confection de vêtements. L'annexe de la page 18 indique quels pays ont conclu avec le Canada des ententes de limitation en vertu de l'origine de ces textiles. Les ententes bilatérales régissent aussi 75 % (en valeur) des importations canadiennes de vêtements, ce qui est important pour l'industrie canadienne du textile, puisque les confectionneurs canadiens constituent un marché important pour les textiles canadiens. Bien que l'AMF soit un moyen de régler les questions d'importation intéressant les pays participants, les nouveaux pays fournisseurs ne cessent d'augmenter leurs pressions sur le marché canadien.

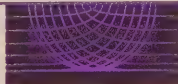
Le 31 juillet 1991, l'AMF a été prolongé jusqu'au 31 décembre 1992. Son avenir constitue un élément important des discussions dans le cadre de l'Uruguay Round du GATT. L'objectif général de l'Uruguay Round est de réduire les niveaux des barrières tarifaires et non tarifaires pour tous les produits

les aidant à fabriquer, de façon plus économique, une plus grande variété de produits en lots moins importants tout en leur permettant de satisfaire rapidement les besoins de leurs clients.

Dans le sous-secteur des tricotés, la faible intensité de main-d'œuvre et la souplesse des techniques de tricotage permettent de fabriquer de façon économique de nombreux genres de tissus, même en petites quantités. Cette situation améliore l'aptitude de ce sous-secteur à desservir le petit marché canadien, en dépit de la concurrence croissante exercée directement par les importations provenant des États-Unis et indirectement par les importations de vêtements des pays à main-d'œuvre bon marché. Cependant, ce sous-secteur est très morcelé et on y trouve peu d'intégration verticale, de sorte que très peu de fabricants de tricotés se chargent aussi de la teinture et de l'appât. Bien que la plupart de ces fabricants dépendent de fournisseurs externes pour certains services, quelques-uns seulement ont noué avec ces fournisseurs des liens solides visant à améliorer le produit et le service à la clientèle. En outre, la plupart des fabricants restent confinés à leur traditionnel marché intérieur; ils se refusent à exploiter les débouchés d'exportation ou ne produisent pas en quantité suffisante pour desservir un marché plus vaste.

En ce qui a trait aux tapis et carpettes, le rendement du matériel nécessaire à la fabrication (tourtillage) de nombreux genres de tapis et carpettes excède les besoins du marché intérieur. Cette capacité excédentaire, qui constitue une faiblesse dans le contexte du marché canadien, pourrait permettre une production à plus grande échelle sur un marché plus vaste. Les techniques utilisées dans la fabrication des textiles pour articles ménagers (à l'exclusion des produits en série comme les serviettes et les draps de lit) ont peu évolué et sont à fort coefficient de main-d'œuvre. Dans ce sous-secteur, le besoin de bâtiments de plus grande envergure s'est peu fait sentir au Canada, en partie parce que les produits y sont fabriqués sur commande ou visent les créneaux spécialisés et bien étroits d'un petit marché intérieur, ou des marchés locaux encore moins importants.

Certaines sociétés canadiennes ont acquis des usines à l'extérieur du Canada, et l'investissement dans l'industrie canadienne du textile demeure un choix viable pour les investisseurs étrangers. Bien que la nature de la propriété n'ait pas modifié de beaucoup la structure de l'industrie textile, les entreprises possédant des usines de fabrication un peu partout au Canada et aux États-Unis ont parfois consolidé leur production afin d'en augmenter l'efficacité et la compétitivité internationale. Deux faits récents pourraient contribuer à renforcer les relations entre les fournisseurs et les acheteurs et susciter de nouveaux avantages concurrentiels grâce à des ententes de





quelques établissements de très grande taille. Ainsi, les fabricants canadiens de filés et de tissus se sont-ils dotés du même matériel de base très moderne que leurs compétiteurs des autres pays industrialisés, mais ils n'ont pas pu profiter des mêmes économies d'échelle à cause des dimensions réduites du marché intérieur et du faible volume des exportations.

Au Canada, la forte croissance économique du milieu des années 1980 a consolidé la position financière de nombreux fabricants de textiles, ce qui leur a permis d'investir davantage pour se moderniser et acquérir des techniques de pointe. Les fabricants de fibres et filaments chimiques, généralement des multinationales nord-américaines, ont réalisé de remarquables économies d'échelle en rationalisant leurs activités et en se spécialisant. En dépit de ces progrès, les occasions favorables s'ouvrant à eux étaient limitées par la capacité excédentaire observée partout dans le monde pour certaines gammes de produits. Une des conséquences négatives de ces économies d'échelle a été, pour le pays, la perte de certains produits, notamment la fibre acrylique, les fils de filaments de tricotéte et certains filés de filaments de polyester qui ne sont plus fabriqués au Canada.

En rationalisant leurs activités, certains fabricants de tissus ont été en mesure d'augmenter les lots de production et de réduire les prix de revient pour certaines gammes de produits, ce qui rendait ces produits plus compétitifs face aux importations. Dans certains cas, le niveau de commande minimal de tissus a dépassé les besoins d'un bon nombre de confectionneurs canadiens; en conséquence, certains d'entre eux recouraient de plus en plus aux fournisseurs étrangers pour leurs petites commandes de tissus, lesquels entrent directement en concurrence avec les tissus de fabrication canadienne. Les fabricants canadiens de tissus, particulièrement les spécialistes de la teinture, de l'appât et de la conversion, ont aussi commencé à importer des tissus à vêtements grèges, lorsque ceux-ci ne pouvaient plus être fabriqués aussi économiquement en petites quantités au Canada.

Cette restructuration interne des fabricants de textiles primaires, également survenue dans une moindre mesure dans le groupe des produits textiles, a créé des unités de production rationalisées au niveau international et très concentrées; elle a en outre permis à certaines entreprises de se positionner avantageusement en ce qui a trait à certains produits. La restructuration leur a également permis d'améliorer leur planification stratégique, leurs études de marchés et leur service à la clientèle aux niveaux national et international. Ce degré élevé de spécialisation a augmenté de façon notable l'aptitude de ces sociétés à soutenir la concurrence des importations, déjà forte, et en croissance constante. Par ailleurs, les fabricants qui continuaient à compter largement sur la demande de l'industrie intérieure du vêtement ont graduellement adopté des techniques

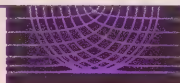
de 93 et de 91 % respectivement observés au cours des trois années précédentes. Bien que le taux d'utilisation n'ait pas varié de façon notable dans le secteur des textiles primaires, la baisse marquée dans celui des produits textiles est due en partie à l'érosion de la part du marché canadien causée par une plus forte pénétration de produits d'importation comme les serviettes, les draps de lit, les têtes d'oreillers et les tapis. Au cours de la dernière décennie, le rendement net des investissements dans l'industrie du textile atteignait ou dépassait la moyenne observée dans l'ensemble du secteur de la fabrication. En 1987, dernière année pour laquelle nous disposons de statistiques, ce rendement s'élevait à 10,9 %, comparativement à 8 % pour l'ensemble de la fabrication; les bénéfices après impôts sur le revenu total d'exploitation étaient de 4,7 % pour tous les textiles, en regard de 4,4 % pour l'ensemble de la fabrication, et le ratio d'endettement à long terme s'élevait à 16,2 % pour tous les textiles, comparativement à 23,3 % pour l'ensemble de la fabrication. Le rapport entre l'actif à court terme et le passif à court terme, qui s'établissait à 1,7 % au cours de la même année, indique que l'industrie possède suffisamment de liquidités.

## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Les principaux points forts de cette industrie sont l'acquisition constante de machines et de matériel de pointe, l'aménagement d'installations de plus en plus flexibles, capables de s'adapter rapidement et économiquement à l'évolution de la demande du marché, et, dans certains sous-secteurs, une structure rationalisée et de plus grandes économies d'échelle, comparables à celles dont profitent les fabricants américains. L'industrie canadienne du textile est donc en mesure de livrer concurrence tant à ses rivaux des pays industrialisés qu'à

celles des pays en voie d'industrialisation. Parmi ses faiblesses, on peut relever des coûts de production assez élevés, dus au climat et à la géographie du pays ainsi qu'à la petite taille du marché canadien, et à l'impossibilité de réaliser toutes les économies d'échelle possibles, à cause de la trop grande variété de catégories de produits. On peut noter également une dépendance excessive à l'endroit de l'industrie canadienne du vêtement, la fragmentation de certains sous-secteurs et le retard technologique d'autres secteurs. La rationalisation qui a eu lieu dans plusieurs pays industrialisés au cours de la dernière décennie a été imposée par le marché; elle visait à accroître la productivité et la souplesse de la production. Les usines canadiennes sont en général de même envergure que les usines des autres pays industrialisés, quoique certains pays, notamment les États-Unis, possèdent



textiles canadiens, évaluées à 914 millions de dollars, étaient destinées à 58 % aux États-Unis, à 12 % à la Communauté européenne (CE), à 14 % à l'Asie et à 16 % aux autres marchés étrangers. (La figure 2 illustre la destination des exportations canadiennes selon les pays développés et les pays en voie

de développement).

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

(ALE) a incité les sociétés canadiennes de textiles à rechercher

de nouveaux débouchés sur le marché américain, plus accessi-

ble et beaucoup plus étendu. En conséquence, les exportations

vers les États-Unis, qui représentaient en valeur 40 % de toutes

les exportations de textiles en 1982, sont passées à 58 % en

1989. Ainsi, les exportations de tapis et carpettes vers les États-

Unis, qui ne constituaient que 31 % de toutes les exportations

de tapis en 1982, ont-elles atteint 61 % en 1989. Cette augmen-

tation a partiellement compensé le recul des ventes de tapis

sur d'autres marchés d'exportation, notamment en Australie,

où le Canada a perdu son tarif préférentiel en 1982. En 1989, les

exportations de tapis atteignaient 10 % de toutes les exportations

canadiennes de textiles. Dans l'ensemble, des tarifs prohibitifs

et des barrières non tarifaires sur certains marchés étrangers

continuent à entraver les exportations de textiles canadiens.

Plus de 70 % de la valeur totale des importations de

textiles au Canada proviennent d'autres pays industrialisés,

particulièrement des États-Unis (figure 3). Les 30 % restants

proviennent de pays à main-d'œuvre bon marché. Parmi

ceux-ci, les pays nouvellement industrialisés comme la

République de Corée, Hong-kong et Taiwan sont les

principaux fournisseurs.

Afin de survivre sur les marchés intérieur et international

ont adopté des stratégies énergiques pour accroître leur pro-

ductivité, en modernisant leurs méthodes de production et

en intégrant des technologies de pointe à toutes les étapes

de la fabrication. L'augmentation des bénéfices, à la suite

de la croissance des ventes vers le milieu des années 1980,

a incité de nombreux fabricants de textiles à investir afin de

renouveler leurs machines et leur matériel. Dans certains cas,

des émissions d'actions les ont aidés à financer ces investis-

sements. Entre 1982 et 1989, les dépenses en capital ont aug-

menté de 10 % par année en moyenne; elles se sont élevées à

309 millions de dollars pour la seule année 1989. Entre 1982

et 1989, les nouveaux investissements de l'industrie se sont

chiffrés à plus de 1,9 milliard de dollars. L'automatisation et

l'informatisation de nombreuses fonctions de fabrication et

de contrôle ont contribué à accroître la productivité de près

de 4,3 % par année (calcul basé sur le produit intérieur brut

par heure-personne travaillée).

À cause de cette transformation du rapport qui existe entre

le capital et le travail, l'emploi n'a pas progressé, en dépit

d'une croissance soutenue des autres facteurs de l'industrie

(figure 4). Même s'il s'est créé 3 600 emplois entre 1982 et

1983, l'effectif est demeuré pratiquement inchangé depuis.

Entre temps, l'augmentation du total des expéditions exprimée

en dollars constants de 1981 équivalait à 2,6 % par an.

En 1989, le taux d'utilisation de la capacité dans cette

industrie était de 94 % pour les textiles primaires et de 83 %

pour les produits textiles, comparativement aux taux moyens

Figure 3 — Provenance des importations, 1989

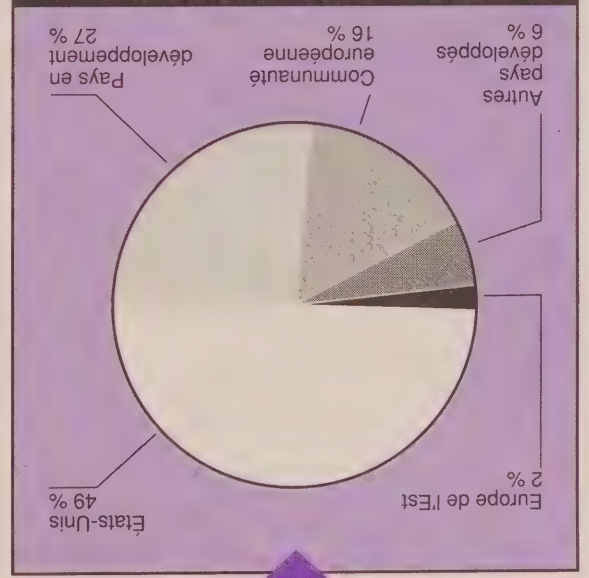
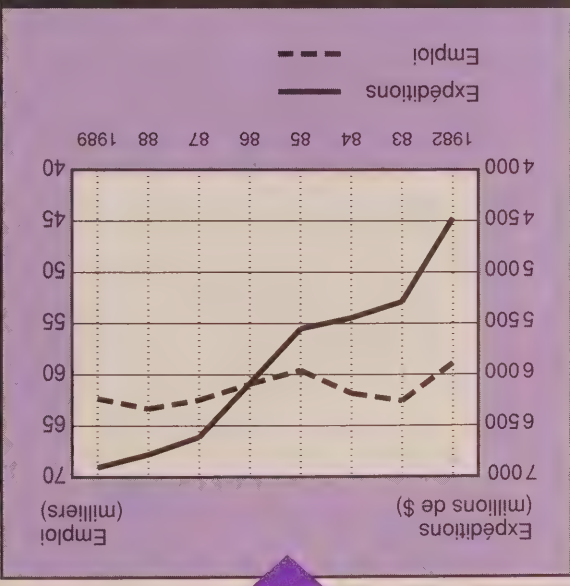


Figure 4 — Total des expéditions et de l'emploi





## Rendement

En 1989, les fabricants canadiens de textiles comblaient les besoins d'environ 66 % du marché canadien, soit une diminution en regard de la moyenne de 70 % observée pendant la première moitié des années 1980; le reste, 34 %, était assuré par les importations (figure 1). Cette réduction de la part du marché intérieur est partiellement attribuée à la pénétration accrue des produits provenant des pays à main-d'œuvre bon marché, dont les prix sont nettement inférieurs à ceux des produits canadiens. Cette érosion de la part du marché intérieur résulte aussi de la suppression de certains produits de la production canadienne à la suite de la rationalisation intervenue dans certaines sociétés.

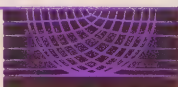
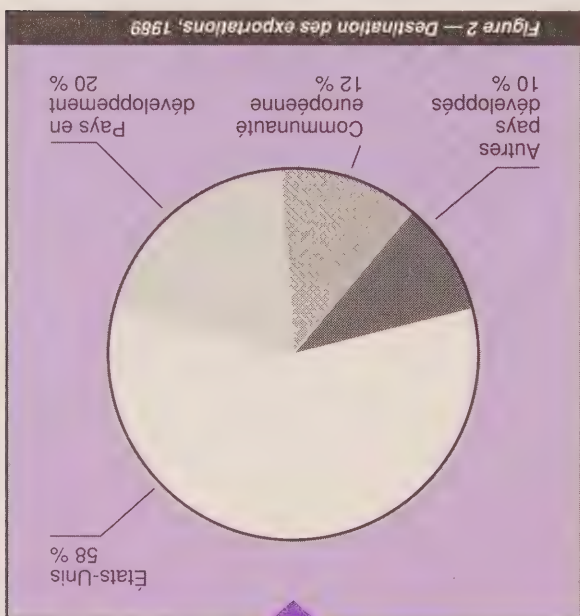
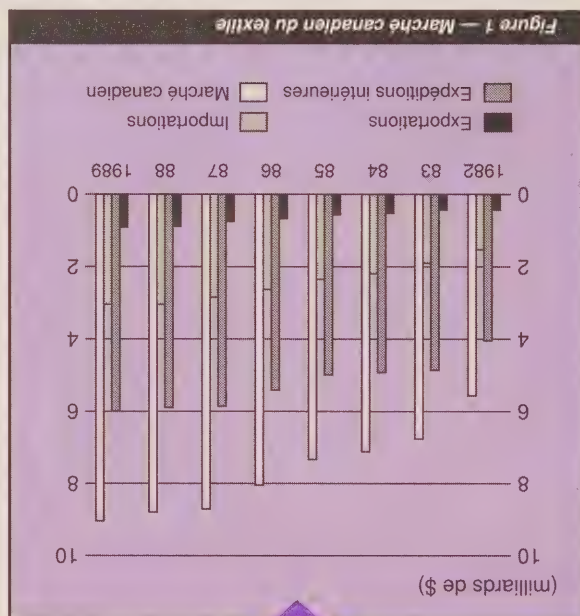
Les fabricants canadiens satisfont actuellement environ 59 % en valeur de la demande du marché intérieur des textiles primaires. Cependant, les tricots canadiens, qui constituent environ 8 % de toutes les expéditions de textiles primaires, ont comblé 76 % des besoins du marché canadien des tricots en 1989.

En 1989, dans le groupe des produits textiles (à l'exclusion des tapis et carpettes), les fabricants canadiens comblaient 69 % du marché intérieur. Les sous-secteurs de ce groupe font face à divers degrés de concurrence de la part des produits importés. Certains fabricants de ce groupe desservent les marchés locaux, où la concurrence des importations n'est pas très forte (les tissus d'ameublement haut de gamme, par exemple). D'autres fabriquent des produits comme les draps de lit, les tates d'oreillers et les serviettes, qui se prêtent à la

production en série à l'échelle mondiale. De ce fait, ils font face à une concurrence beaucoup plus forte des importations provenant en particulier des pays à main-d'œuvre bon marché. Par ailleurs, les fabricants canadiens de certains produits textiles spécialisés, comme ceux qui sont utilisés pour réduire leur dépendance vis-à-vis du marché intérieur relativementement étroit en s'installant dans des créneaux de bonne taille sur le marché international.

La production canadienne de tapis et carpettes représentait 78 % de la valeur du marché intérieur en 1989, soit une baisse par rapport à la proportion de 89 % observée en 1988. En dépit des ventes record réalisées en raison de la forte croissance économique et de l'essor de la construction domiciliaire entre 1985 et 1989, l'industrie du tapis, dotée de matériel de pointe, a continué à souffrir de capacité excédentaire et d'une certaine inefficacité de production. La baisse de la part du marché intérieur est liée à la concurrence plus vive que livrent les fabricants américains de tapis, qui cherchent à s'implanter plus énergiquement sur le marché canadien.

La proportion de la production canadienne exportée à l'étranger a augmenté en valeur : elle est passée de 9,6 % en 1982 à 13,2 % en 1989. Cette croissance devrait se maintenir au cours des prochaines années, à mesure que les fabricants canadiens deviendront plus compétitifs sur le marché mondial au plan de la qualité, des prix et du service. Les domaines les plus prometteurs sont les fibres chimiques, les fils de filaments, les tapis et les tissus enduits. En 1989, les exportations de





filent eux-mêmes les fibres qu'ils achètent, et effectuent ensuite la fabrication, la teinture et l'apprêt des tissus. D'autres fabricants se spécialisent dans un ou deux procédés seulement, comme la fabrication des tissus, et se procurent leurs fibres sur les marchés intérieur et étranger.

Le degré de capitalisation et d'intégration verticale varie beaucoup au sein du groupe très diversifié des produits textiles. Le sous-secteur des tapis et carpettes possède une structure capitalistique semblable à celle du groupe des textiles primaires; la plupart des grands fabricants sont intégrés verticalement et réalisent les activités de filature, de fabrication des tapis et de teinture, ainsi que l'apprêt. Des produits comme les textiles non tissés, les produits d'hygiène et les toiles à pneu exigent des machines très perfectionnées. D'autres produits, comme les rideaux et les draperies, sont fabriqués dans des ateliers de coupe et de couture à haute intensité de main-d'œuvre; ces activités ressemblent, en plus simple, à la fabrication de vêtements. Les spécialistes de la teinture et de l'apprêt travaillent à contrat pour d'autres fabricants de textiles ou achètent leurs propres tissus en vue du traitement. Dans ce dernier cas, ils emploient de grandes quantités d'étoffes grêgées (non finies) importées, parce que la plupart des manufacturiers de tissus canadiens avec lesquels ils entrent en concurrence directe sont intégrés en vue de produire principalement des tissus finis.

Depuis toujours, l'industrie canadienne du textile a attiré beaucoup d'investissements étrangers dans le groupe des textiles primaires, alors que les capitaux investis étaient plus limités dans le groupe des produits textiles. Dans le secteur des fibres, filaments et tissus chimiques, les sociétés sous contrôle étranger effectuent environ 60 % de toutes les expéditions de textiles primaires. Dans le sous-secteur des tapis et carpettes, les sociétés sous contrôle étranger réalisent environ 30 % de toutes les expéditions, au moins cinq grandes sociétés canadiennes sont propriétaires, à l'étranger, d'usines dont l'ensemble des expéditions équivaut à environ 18 % de la valeur de tous les textiles expédiés par des fabricants du Canada.

La plus grande partie de la production de textiles s'effectue dans de petits centres urbains qui disposent d'abondantes ressources en eau et d'une main-d'œuvre stable. Selon les données de l'industrie pour 1986, dernière année pour laquelle nous disposons de données statistiques complètes, quelque 39 % des usines de textiles étaient situées au Québec et 39 % en Ontario, les autres provinces se partageant les 22 % restants. Il est difficile d'obtenir des données précises selon les régions, parce qu'un grand nombre de statistiques sont confidentielles. Toutefois, en 1986, le Québec comptait 49 % de l'emploi et effectuaient 51 % (en valeur) de toutes les expéditions de textiles; l'Ontario regrouperait 43 % de l'emploi et des expéditions, alors que les autres provinces se partageaient 8 % de l'emploi et 6 % des expéditions.

notamment les secteurs du vêtement, des articles ménagers, de l'automobile, de la santé, de l'ingénierie, de la construction, de l'exploitation minière, des pêches et de l'exploitation forestière. En 1989, l'industrie canadienne du textile comptait quelque 1 105 établissements et employait environ 62 330 travailleurs; ses expéditions se chiffraient à 6,9 milliards de dollars. Le

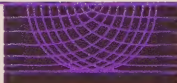
secteur des textiles primaires, qui comptait 216 établissements, réalisait 45 % des expéditions totales et employait 43 % de la main-d'œuvre. Le secteur des produits textiles (à l'exclusion des tapis et carpettes) comptait 848 établissements, qui réalisaient 40 % des expéditions et fournissaient 48 % de l'emploi de cette industrie. Quant au secteur des tapis et carpettes, ses 41 établissements totalisaient 15 % des expéditions et 9 % de l'emploi. En 1989, l'industrie du textile représentait 2,7 % du produit intérieur brut de tout le secteur manufacturier.

L'industrie canadienne du textile dessert trois grands marchés en aval; selon les estimations, 35 % de la production totale (calculée d'après le poids des fibres) est utilisée dans la fabrication de vêtements; 45 % de la production est consacrée à la fabrication d'articles ménagers comme les tissus d'ameublement, les tapis, les serviettes, la literie et les rideaux; la dernière tranche de 20 % est utilisée dans des applications industrielles, soit des produits comme le fil pour filets, les toiles à pneu, le feutre de papeterie, les produits chirurgicaux, les vêtements de protection, les tissus de renforcement des matériaux composites et les toiles géotextiles utilisées pour la protection de l'environnement.

Certains sous-secteurs du textile sont plus concentrés que d'autres. La valeur totale des expéditions des 73 principales usines, qui constituent 7 % de toutes les entreprises de textiles et dont chacune emploie plus de 200 personnes, représente 50 % de toutes les expéditions de textiles. Dans le groupe des textiles primaires, sept sociétés (dont six sont étrangères) effectuent presque toute la production de fibres et de filaments chimiques au Canada; la valeur globale des expéditions de ces sept sociétés s'élève à environ 25 % du total du groupe. La valeur des expéditions de filature, de fabrication et d'apprêt de tissus des quatre autres sociétés représente une autre portion de 26 %. Dans le groupe des produits textiles, la concentration de la propriété est élevée chez les fabricants de draps de lit, de toiles d'oreillers et de serviettes. Dans le sous-secteur des tapis et carpettes, la valeur des expéditions de quatre sociétés atteint près de 55 % de toutes les expéditions canadiennes de ces produits.

L'industrie canadienne du textile est très moderne et capitalistique. Les établissements qui fabriquent les textiles primaires sont relativement importants et réalisent davantage d'économies d'échelle que les usines de produits textiles. On retrouve un degré assez élevé d'intégration verticale dans le groupe des textiles primaires, puisque certains fabricants





Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

*Michael Wilson*  
 Michael H. Wilson  
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
 et ministre du Commerce extérieur

## Structure et rendement

### Structure

L'industrie canadienne du textile se compose de deux groupes principaux : les producteurs de textiles primaires, comme les fibres et filaments chimiques, les fils, les tissus et tricotés larges, et les producteurs de produits textiles (à l'exclusion des vêtements) comme les tapis et carpettes, les articles en toile, les tissus étroits, les articles ménagers en produits textiles, les textiles non tissés, les produits textiles d'hygiène et les produits textiles divers<sup>1</sup>. Les activités de teinture, d'impression et d'appret, quand elles sont liées à la production des fils et des tissus larges, font partie du groupe des textiles primaires, tandis que la teinture, l'impression et

L'apprêt effectués par des spécialistes qui travaillent à commis-sion ou à contrat relèvent du groupe des produits textiles. Parmi les autres produits de l'industrie du textile, mentionnons les tissus enduits, les toiles à pneu et les revêtements de sol en linoléum<sup>2</sup>. Les textiles sont des produits de fibres synthétiques ou naturelles traitées afin d'en faire des fils, des étoffes et un vaste éventail de produits finis. On produit au Canada la plupart des catégories de fibres et filaments chimiques, dérivés de produits pétrochimiques ou de pâte à papier modifiée. Les fibres naturelles — le coton, la soie, le lin et dans une grande mesure, la laine — ne se trouvent pas sur le marché intérieur et doivent être importées. Plus de 150 secteurs de l'industrie canadienne utilisent les produits de l'industrie du textile.

<sup>1</sup> Statistique Canada, dans sa *Classification type des Industries, 1980*, classe les secteurs qui produisent ces biens dans le grand groupe 18 (Industries textiles de première transformation) et le grand groupe 19 (Industries des produits textiles).

<sup>2</sup> Ces produits sont classés par Statistique Canada dans la CII 3993 (Industrie des carreaux, dalles, linoléum et tissus enduits).



## Centres de services d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expertise professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

### Terre-Neuve

Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

A1B 3R9  
Tél.: (709) 772-ISTC

Télécopieur: (709) 772-5093

### Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8  
Tél.: (902) 566-7400

Télécopieur: (902) 566-7450

### Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M

HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél.: (902) 426-ISTC

Télécopieur: (902) 426-2624

### Manitoba

330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)

R3C 2V2  
Tél.: (204) 983-ISTC

Télécopieur: (204) 983-2187

### Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)

M5J 1A4  
Tél.: (416) 973-ISTC

Télécopieur: (416) 973-8714

### Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria, bureau 3800

C.P. 247  
MONTREAL (Québec)

H4Z 1E8  
Tél.: (514) 283-8185

Télécopieur: (514) 283-3302

### Nouveau-Brunswick

Assumption Place  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage

C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)

ETC 8P9  
Tél.: (506) 857-ISTC

Télécopieur: (506) 851-6429

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401

SASKATOON (Saskatchewan)

Tél.: (306) 975-4400

Télécopieur: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
9700, avenue Jasper,

bureau 540  
EDMONTON (Alberta)

Tél.: (403) 495-ISTC

Télécopieur: (403) 495-4507

### Colombie-Britannique

Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,

bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER

(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél.: (604) 666-0266

Télécopieur: (604) 666-0277

### Yukon

108, rue Lambert, bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)

Y1A 1Z2  
Tél.: (403) 668-4655

Télécopieur: (403) 668-5003

### Territoires du Nord-Ouest

Precaambrian Building  
10<sup>e</sup> étage

Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)

X1A 2R3  
Tél.: (403) 920-8568

Télécopieur: (403) 873-6228

### d'ISTC

### Administration centrale

Édifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, tour Est

OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 952-ISTC

Télécopieur: (613) 957-7942

### Administration centrale de CEC

InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex

OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435

1-800-267-8376

Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des  
communications

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-4500

Télécopieur: (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale des  
communications

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

235, rue Queen, bureau 208D  
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-5716

Télécopieur: (613) 954-6436

Pour les publications de

Commerce extérieur Canada :

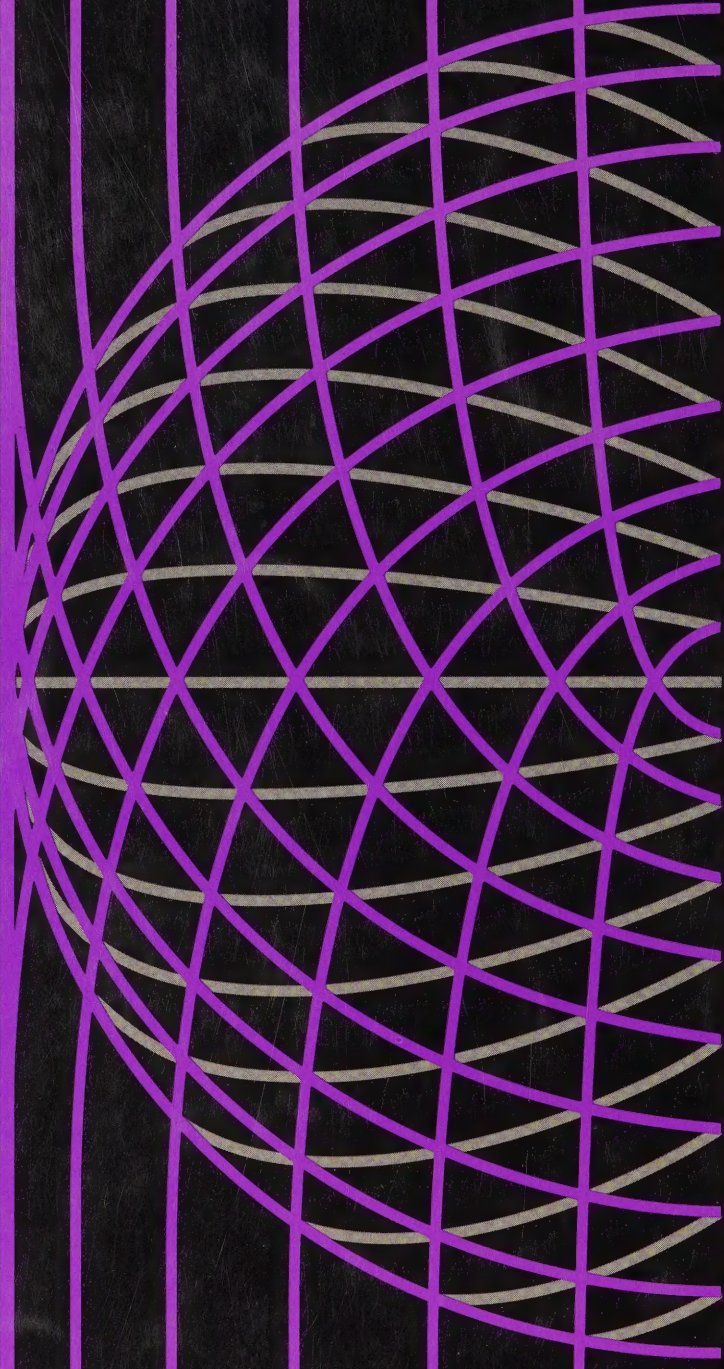
InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)

K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435

1-800-267-8376  
Télécopieur: (613) 996-9709





Textile

